

**ВНЗ «Національна академія
управління»**

**АКТУАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМІКИ
2015–2016**

[матеріали ІХ-ої міжнародної наукової конференції,

Київ, 19 лютого 2016 року]

УДК 330
ББК 65 (4 Укр)

Наукове видання рекомендовано вченою радою Національної академії управління (Протокол № 2 від 14.04.2016 р.).

Актуальні проблеми економіки 2015–2016: [матеріали IX-ої міжнародної наукової конференції, Київ, 19 лютого 2016 року] / за наук. ред. д.е.н., проф. М. М. Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2016. – 148 с.

ISBN 978–966–8406–99–7

В матеріалах IX-ої міжнародної наукової конференції викладено тези учасників конференції по таких напрямках економічних наук: актуальні проблеми розвитку національного господарства, регіонів, підприємств; демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика; інноваційні та інвестиційні процеси; економічна і фінансова безпека держави, регіонів, підприємств, малого бізнесу; формування грошового і фінансового ринків; математичні методи та інформаційні технології в економіці та управлінні; розвиток маркетингової діяльності.

Розраховано на науковців, викладачів, державних службовців, аспірантів, докторантів, студентів економічних спеціальностей, фахівців національного господарства.

УДК 330
ББК 65 (4 Укр)

© Колектив авторів, 2016
© Національна академія управління, 2016

ISBN 978–966–8406–99–7

Зміст

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Орлов О.О., Сурмай Д.Д.

Управление ценами, затратами и прибылью в условиях многономенклатурного производства на основе концепции маржинального подхода 6

Федулова Л.І.

Механізми реалізації регіональних інноваційних стратегій 10

СЕКЦІЯ 1

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ, НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІК

Березька К.М., Маслій В.В.

Модифіковані ARIMA-моделі обсягів прямих іноземних інвестицій 15

Білик О.І., Шевчук Н.Ю.

Удосконалення механізмів фінансування охорони здоров'я в Україні 20

Блудова Т.В., Горохова О.М.

Моделювання кількісної характеристики структурних трансформацій в аграрному секторі економіки України на основі валової доданої вартості в умовах економічної кризи 24

Волощенко А.В.

Системні складові економічної корупції в Україні 29

Костинець В.В.

Проблеми розвитку туристичної галузі України на сучасному етапі 33

Кузьменко Є.С.

Ретроспектива участі іноземного капіталу у банківській сфері України . 37

Лемішко О.О.

Вплив бюджетно-податкових важелів на економічний розвиток сільського господарства 42

Мельник О.Г.

Інституціональний розвиток економічних систем інноваційного типу відтворення 47

Проскуріна М.О.

Роль культурних індустрій в трансформації соціально-економічних систем в умовах глобалізації 53

Савіна Н.Б., Крикавський В.Є.

Модель «ТДАВС» як інструмент оптимізації процесу постачання в будівельній галузі 57

Сугак Т.М.

Економічний аналіз централізованого питного водопостачання 59

Тимошенко О.В.

Теоретико-методологічні засади оцінювання рівня економічної безпеки держави 63

Ульянов К.Є.

Трансферне ціноутворення як фактор монополізації національних ринків 66

Штулер І.Ю.

Корегування та адаптація стратегії економічного розвитку України до змін в міжнародних економічних відносинах 69

СЕКЦІЯ 2

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бондаренко Р.І.

Розвиток агропродовольчого сектору України в умовах вільного ринку 73

Войнаренко М.П., Скоробогата Л.В.

Стратегії розвитку підприємницьких об'єднань в процесі інституційно-інноваційних змін 78

Гончар О.І.

Актуалізація управління потенціалом промислових підприємств за умов інтернаціоналізації 83

Горячева К.С.

Секьюритизація фінансових активів: принципи, схема, наслідки 87

Готра В.В., Алмашій Я.І.

Інвестиційні передумови формування інноваційного потенціалу агропромислового комплексу в умовах євроінтеграційного вектору 91

Григорук П.М., Хрущ Н.А.

Підходи до оцінювання рівня бажаності управлінських рішень 97

Грищук Д.В.

Застосування методу «фотографія робочого дня» для оптимізації бізнес-процесів на підприємствах продуктового ритейлу 101

Zabolotskyu Taras (Заболоцький Т.М.)	
<i>Statistical analysis of minimum value-at-risk portfolio: relation between confidence level for value-at-risk and portfolio expected return</i>	106
Карковська В.Я., Васюник П.І.	
<i>Вплив життєвого циклу працівника на кадрову безпеку підприємства ...</i>	110
Карпенко О.О., Будник В.А.	
<i>Перспективи використання державно-приватного партнерства в морських портах України</i>	113
Карпенко Л.М.	
<i>Аналітичне забезпечення інтегрованого управлінського аналізу розвитку інноваційних підприємств: прогностична валідність</i>	117
Ковальчук С.В.	
<i>Маркетингове забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств</i>	121
Кононенко Я.В., Міщенко В.А.	
<i>Проблеми розвитку експортної діяльності парфумерно-косметичних підприємств</i>	127
Крикавський Є.В., Мащак Н.М.	
<i>Активізація м'яких чинників в досягненні соціально відповідальної діяльності підприємств</i>	131
Серкутан Т.В., Шлапак Н.С.	
<i>Проблеми організації маркетингу та маркетингових досліджень на вітчизняних промислових підприємствах</i>	137
Ситник Й.С.	
<i>Формування індексу процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств</i>	139

ПЛЕНАРНЕ ЗАСІДАННЯ

Орлов Олівер Олексійович, д.е.н., проф., професор кафедри маркетингу і товарознавства Хмельницького національного університету

Сурмай Данило Данилович, аспірант Хмельницького національного університету

УПРАВЛЕНИЕ ЦЕНАМИ, ЗАТРАТАМИ И ПРИБЫЛЬЮ В УСЛОВИЯХ МНОГОНОМЕНКЛАТУРНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ МАРЖИНАЛЬНОГО ПОДХОДА

Высокая степень неопределенности, характерная для рыночной экономики, требует использования гибких инструментов планирования, позволяющих быстро учитывать изменения спроса и предложения, цен, требований к качеству товара и т.д. В этих условиях необходимо создание системы, которая позволила бы учитывать взаимосвязи между ценами, затратами и прибылью в условиях возможных изменений ряда параметров деятельности.

Многие экономисты мощным инструментом в управлении затратами и прибылью считают систему, получившую название «взаимосвязь затрат, объема выпуска и прибыли» (CVP). Этот вид анализа, по их мнению, является одним из наиболее эффективных средств планирования и прогнозирования деятельности предприятия. При этом ключевым элементом CVP-анализа является маржинальный доход (маржинальная прибыль), порог рентабельности (точка безубыточности) и производственный левверидж (операционный рычаг) [4].

В основе всех расчетов в системе «CVP» лежит «точка безубыточности», которая рассчитывается как отношение постоянных затрат к маржинальной прибыли на единицу продукции. На основании этой формулы несложно представить ряд формул, позволяющих производить варианты расчетов при изменении масштаба заказа, цен, величины переменных и постоянных затрат, но эта система предполагает, что выпускается один вид продукции или структура ассортимента неизменна при любых объемах выпуска выше нуля [1].

Поскольку базовые модели «CVP» – цена, переменные затраты на единицу продукции, структура ассортимента являются неизменными, то это означает, что в условиях многономенклатурного производства

система не позволяет учитывать изменения этих параметров на экономические показатели работы предприятия. Поэтому исследования должны быть направлены на решение этой проблемы, имеющей важное значение для реальной практики работы предприятий в условиях рынка.

«Ахилессовой пятой» системы CVP является проблема распределения постоянных затрат между видами продукции. Большинство зарубежных ученых пришли к выводу, что традиционные методы распределения постоянных затрат серьезно искажают себестоимость, прибыль и рентабельность по видам продукции и поэтому результаты, полученные от такого распределения, не могут быть использованы для принятия управленческих решений. В то же время многие украинские и российские ученые очевидно не видят здесь проблемы и в своих анализах безубыточности используют различные традиционные методы распределения постоянных затрат. При этом нарушается основное ограничение системы «CVP» – неизменность структуры ассортимента. Причем структура ассортимента изменяется таким образом, что в результате расчетов увеличивается удельный вес наименее рентабельных изделий за счет снижения удельного веса более рентабельных изделий.

В то же время в литературных источниках приводятся методы, которые позволяют рассчитать точки безубыточности в условиях многономенклатурного производства, при этом как бы не прибегая к распределению постоянных затрат между видами продукции [2; 3; 5].

Суть этих методов очень проста. Расчеты должны обеспечивать основное требование системы «CVP» – неизменность структуры ассортимента продукции, поэтому рассчитывается доля каждого изделия в натуральном выражении. Эти доли используются для «взвешивания» удельной маржинальной прибыли путем умножения каждой доли на маржинальную прибыль изделия и суммирования полученных результатов. Разделив постоянные затраты на «средневзвешенную маржинальную прибыль» получаем точку безубыточности в натуральном выражении в целом по предприятию, а точки безубыточности по каждому изделию соответствуют его доле в общей величине безубыточности по предприятию.

Описанные выше методы расчета безубыточности с помощью средневзвешенной маржинальной прибыли совпадают с расчетом безубыточности при помощи показателя Кб (отношение постоянных затрат к маржинальной прибыли), а это означает, что в **обоих случаях используется распределение постоянных затрат при помощи маржинальной прибыли.**

Собственно имея информацию о точках безубыточности, переменных затратах и маржинальной прибыли по видам продукции, используя основную формулу точки безубыточности, можно было бы легко рассчитать себестоимость и прибыль по видам продукции.

Возможно причина такого нежелания довести расчеты до определения прибыли по видам продукции состоит в том, что в этой ситуации придется признать предпочтительность распределения постоянных затрат пропорционально маржинальной прибыли. Дело в том, многие из этих авторов рекомендуют в своих работах метод ABC – распределение затрат по видам деятельности [1].

Для решения поставленных задач необходимо уточнить роль и взаимозависимость таких инструментов «CVP» как коэффициент маржинальной прибыли, операционный рычаг, запас надежности. Без определения четкой взаимосвязи между этими инструментами и их влияния на абсолютные величины прироста маржинальной прибыли и прибыли, а также расчета темпов роста этих показателей нельзя говорить о системном подходе. Речь идет о выделении тех элементов, которые дают приращение аналитического инструментария и тем самым расширяют возможности познания истинного смысла экономических процессов.

В экономической литературе этой проблеме не уделяется достаточного внимания и в то же время есть много примеров некорректного выявления взаимосвязи элементов. Для того, чтобы определить взаимосвязь между «коэффициентом маржинальной прибыли», «безубыточности», «запасом надежности» и «операционным рычагом» и их влиянием на показатели маржинальной прибыли и прибыли необходимо сравнивать сопоставимые варианты, а именно с разными значениями «Кмп» (коэффициента маржинальной прибыли), но одинаковыми объемами продаж и величиной постоянных затрат.

Известно, что система «CVP» предусматривает расчет изменения прибыли по предприятию только при изменении объема производства при неизменной структуре ассортимента. Однако в реальной рыночной экономике предприятия вынуждены менять и структуру ассортимента, и цены, и затраты по отдельным видам продукции. И здесь встречаются трудности, которые по мнению зарубежных ученых вряд ли преодолимы. Даже в условиях однономенклатурного производства, по их мнению, при одновременном изменении объема, затрат и цены измерить их влияние на прибыль почти невозможно, не говоря уже о ситуации, когда анализ затрагивает выпуск нескольких видов продукции.

Поскольку задачи управления затратами, ценами и прибылью в условиях многономенклатурного производства не могут быть решены с учетом ограниченности системы «CVP», то можно вести речь о кризисе этой системы и необходимости поиска выхода из ситуации с учетом реальной потребности предприятий, работающих в условиях рынка.

Концепция маржинального подхода, в основе которой лежит распределение постоянных затрат пропорционально маржинальной прибыли, позволяет решать эти задачи даже в условиях многономенклатурного производства при одновременном изменении цен, затрат, объемов выпуска без особых затруднений.

В основу всех дальнейших расчетов положено определение **прироста маржинальной прибыли** по конкретным изделиям от прогнозируемых изменений. Прирост маржинальной прибыли в целом по предприятию равен приросту прибыли, но рассчитать непосредственно величину прибыли по конкретным видам продукции невозможно без учета перераспределения постоянных затрат в связи с изменениями в номенклатуре, ценах и переменных затратах. Скорее всего это и является основной причиной, что зарубежные и отечественные авторы приводят в своих работах такой анализ только в условиях однономенклатурного производства.

Расчеты проводятся в следующей последовательности: 1 этап – расчет влияния изменений на величину прироста маржинальной прибыли по видам продукции и в целом по предприятию; 2 этап – расчет прироста прибыли по видам продукции; 3 этап – анализ влияния изменений на экономику предприятия.

В результате расчетов по первому этапу получаем информацию о величине прироста маржинальной прибыли по видам продукции и в целом по предприятию.

На втором этапе определяется величина прироста прибыли по отдельным видам продукции, причем, и это особенно важно отметить, величина прироста маржинальной прибыли по этим видам продукции не будет равна приросту прибыли по ним, как это можно было ожидать в условиях однономенклатурного производства, что проиллюстрировано во многих работах зарубежных и отечественных авторов.

Наиболее важный этап – анализ влияния изменений на экономические показатели работы предприятия. Здесь особенно важно определить как изменились показатели безубыточности, запаса надежности и операционного рычага и особенно показатель потенциальной рентабельности – коэффициент маржинальной прибыли по видам продукции. Вполне вероятна ситуация, что при росте прибыли в целом по предприятию стартовые условия его работы могут серьезно ухудшиться.

1. Апчерч А. *Управленческий учет: принципы и практика* : [Текст] / А. Апчерч ; [пер. с англ.] ; под ред. Я. В. Соколова, Н. А. Смирновой. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Голов С. Ф. *Управлінський облік* : [підруч.] / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
3. Друри К. *Управленческий и производственный учет* : [учебн.] / К. Друри ; [пер. с англ.]. – М. : ЮНИТИ ДАНА, 2002. – 1071 с.
4. Керимов В. Э. *Управленческий учет* : [учебн.] / В. Э. Керимов. – М. : Маркетинг, 2001. – 218 с.
5. Царев В. В. *Внутрифирменное планирование* : [Текст] / В. В. Царев. – СПб. : Питер, 2002. – 496 с.

Доповідь надійшла до редакції 1.03.2016.

Федулова Любов Іванівна, д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту Київського національного торговельно-економічного університету

МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СТРАТЕГІЙ

Сучасний економічний розвиток змінює економічну поведінку суб'єктів господарювання на регіональному рівні. При цьому інтереси компаній, пов'язані з інноваційною активністю, особливо в довгостроковому періоді, зосереджуються на підвищенні конкурентоспроможності, оновленні виробництва, забезпеченні фінансової стабільності з метою зниження ділового ризику. Саме інноваційна активність сприяє успіхам в сучасному глобалізованому світі.

Розуміння сутності еволюції регіональних теорій дозволяє визначати й обґрунтувати основні тенденції й закономірності розвитку економіки регіонів, пояснити необхідність зміни парадигми регіонального розвитку через суперечливість процесу глобалізації і поглиблення диспропорцій у соціально-економічному розвитку територій.

На регіональному рівні слід розробляти стратегії інноваційного розвитку, започатковані на системі фінансово-економічних механізмів, здатних викликати мультиплікативний інноваційний ефект на загальнонаціональному рівні. Це можливо тільки за ефективного використання сучасних інститутів і механізмів переливу капіталів у високотехнологічні сектори економіки, у тому числі у малий і середній інноваційний бізнес. З цих позицій перед розробниками стратегій соціально-економічного розвитку регіонів виникає необхідність удосконалення регіональних систем управління внаслідок посилення ролі регіонів у міжкраїнній взаємодії під впливом сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, виокремлення інноваційного розвитку як одного із пріоритетних напрямків.

Розробка зазначених стратегій повинна спиратися на положення сучасних теорій інноваційного розвитку, що з'явилися зовсім недавно, проте усі вони є продовженням теорії інновацій Й. Шумпетера, який сконцентрував свою увагу на економічних інноваціях і високо оцінив роль підприємця-новатора в економічному розвитку [5]. Серед ключових теорій слід назвати концепцію національних інноваційних систем [8], концепцію інноваційних екосистем [7], концепцію відкритих інновацій [4], концепцію економіки знань [2], теорію креативної економіки [3], концепцію потрійної спіралі [6].

У цьому контексті стратегічним пріоритетом регіональної інноваційної політики є розвиток людських ресурсів, необхідних для сучасної економіки, який повинен визначатися за такими напрямками: модернізація системи підготовки кадрів на всіх рівнях; сприяння процесу інтеграції освітніх центрів із суспільними установами та інститутами в регіонах за принципами «потрійної спіралі»; створення сучасної інформаційно-технологічної інфраструктури.

Можливими сценаріями реалізації регіональних інноваційних стратегій можуть бути: 1) інерційний – передбачає збереження наявного

«портфеля» ресурсів як бази соціально-економічного зростання, а також консервацію методів і корпоративних форм використання цих ресурсів; 2) сценарій відтворення ресурсного «портфеля» – збільшення потоку інвестицій у регіони та посилення адміністративного впливу регіональної влади; 3) сценарій формування нового «портфеля» ресурсів (висококваліфікована і мобільна робоча сила; конкурентоспроможні новітні технології; сучасна інформаційно-технологічна інфраструктура; сильні позиції у вигляді глобальних брендів; велика контрактна база, сучасні формати торгівлі та інше).

Досвід країн ЄС показує, що найбільш поширеними механізмами активізації інноваційної діяльності в регіонах слід вважати інститути розвитку, які можуть стати каталізаторами приватних інвестицій у пріоритетні сектори і галузі економіки й сприятимуть впровадженню інновацій, державно-приватне партнерство як найбільш універсальний механізм, що дозволяє реалізувати потенціал підприємницької ініціативи, зберігаючи при цьому контрольні та регулюючі функції держави в соціально значимих секторах економіки; віртуальні співтовариства та їхня взаємодія в інноваційній діяльності; технологічні платформи, діяльність яких здійснюється на основі методології Форсайту шляхом розроблення дорожньої карти модернізації та науково-технологічного розвитку і програми досліджень для реалізації дорожньої карти розвитку регіонів; територіальні виробничі кластери, які повинні стати формою інтеграції та підтримки малого і середнього бізнесу; програми інноваційного розвитку регіонів, спрямовані на більш активне залучення споживачів до процесу розробки нової продукції з метою кращої адаптації її характеристик до вимог ринку. При цьому механізмами державного впливу на регіональний розвиток через економіку знань є регіональні інститути розвитку, регіональні контракти (в основному через механізми державно-приватного партнерства), інвестиційні проекти для отримання субвенцій; агенції регіонального розвитку, кластери та інші.

В умовах України існує необхідність у розробці методичних підходів до оцінювання інноваційного територіального утворення як інноваційної екосистеми – співтовариств фірм і організацій, що виникли на основі кооперації й зорієнтовані на відкритість і посилення зв'язків, з урахуванням рівня їхнього розвитку (зрілості), обумовленого динамікою

розмаїтості, що впливає на інноваційний потенціал розвитку територіального утворення. Ядром і каталізатором функціонування регіональних екосистем повинні стати регіональні інноваційні центри, які є сьогодні в усіх областях України.

Проте, для виконання своєї ролі інноваційний центр повинен пройти декілька етапів свого становлення: по-перше, це помітне зростання технологічних стартапів і загальне зростання чисельності підприємств нових високотехнологічних галузей (формування стійких кластерів наукомістких компаній); по-друге, регіональні влади повинні перейти до активної політики підтримки інноваційного підприємництва й створення необхідної для цього інфраструктури (підтримка проектів на стадії, що передуює створенню стартапа, а також на стадії, коли зовнішнє фінансування з інших джерел недоступне); по-третє, поява в цих центрах приватних венчурних інвесторів [1].

Механізми, що стимулюють виникнення горизонтальних зв'язків, сприяють формуванню й нагромадженню соціального капіталу, підвищенню рівня довіри й поінформованості діючих осіб інноваційної екосистеми, завдяки чому знижуються витрати співробітництва. Мова йде про зменшення не тільки тимчасових витрат (прямі контакти дають можливість швидше отримати необхідну інформацію, домовитися про співробітництво, знайти партнерів і співробітників), але й фінансових витрат, оскільки започатковане на особистих контактах і взаємній довірі ділове співробітництво дозволяє одержувати на взаємовигідній основі необхідні послуги й інформацію дешевше або взагалі безкоштовно.

Модель інноваційного розвитку регіону має характеризуватися наявністю зворотних зв'язків, у ході здійснення яких процес реалізації регіональної інноваційної політики може бути скорегований на основі аналізу інноваційної динаміки в регіоні, відзначеної при реалізації механізму інноваційного розвитку. Дана модель повинна враховувати взаємодію державного й регіонального рівнів організації інноваційної діяльності. За самостійності регіональних органів влади, яка посилюється в умовах децентралізації, необхідною умовою є взаємоузгодженість засобів реалізації інноваційної політики з основами інноваційної політики державного рівня.

На основі сформованих регіональних інноваційних екосистем, які вже сьогодні чітко проступають в знаннємістких територіальних

утвореннях України, такі регіони знань будуть каталізатором упровадження загальнодержавної концепції розбудови економіки знань. Їх основне значення полягає у тому, що: 1) основна парадигма створення конкурентних переваг на регіональному рівні зміщується в сторону створення та застосування нових знань; 2) регіон досягає переваг в конкретних секторах економіки, тому що його локальне середовище є найбільш освіченим, передбачливим, прогресивним та підприємливим.

Таким чином, механізм реалізації регіональних інноваційних стратегій повинен являти собою сукупність прийомів, методів, інструментів впливу на соціально-економічну систему регіонів, що враховує інноваційну складову з метою досягнення результатів прогресивного розвитку, а також сукупність методів і засобів впливу на інноваційні процеси, започатковані на формуванні інноваційного потенціалу і його перетворенні в інноваційний капітал в умовах розвитку інтеграційних процесів взаємодії економічних суб'єктів.

В умовах переважаючого українського суспільства організаційні зміни виступають як узагальнена характеристика процесу використання організаційних факторів розвитку та підвищення економічної ефективності виробництва і ступеня інноваційності підприємств регіонів. Тому постає завдання в удосконаленні існуючих та застосуванні нових методів і форм організації інноваційного процесу, елементів господарського механізму в усіх ланках управління регіональною економікою.

1. Руководство по созданию и развитию инновационных центров (технологии и закономерности) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://raexpert.ru/project/inno_economy_summit/2012/conference/guide.
2. Федулова Л. І. Концептуальні засади економіки знань : [Текст] / Л. І. Федулова // Економічна теорія. – 2008. – № 1. – С. 18–25.
3. Хокинс Д. Креативная экономика : [Текст] / Д. Хокинс. – М. : Классика-XXI, 2011. – 256 с.
4. Чесборо Г. Открытая инновация: новые установки по созданию и коммерциализации технологии : [Текст] / Г. Чесборо. – Бостон : Гарвардская бизнес-школа, 2003. – 200 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия : [Текст] / Й. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2008. – 864 с.
6. Etzkowitz H. The Triple Helix University-Industry-Government Relations: a Laboratory for Knowledge-Based Economic Development : [Text] / H. Etzkowitz, L. Leydesdorff // EASST Review. – 1995. – Vol. 14. – No 1. – P. 14–19.
7. Growing Innovation Ecosystems: University-Industry Knowledge Transfer and Regional Economic Development in Canada : [Text] / A. Bramwell et al. ; University of Toronto. Final Report. May 15, 2012.
8. Lundvall B. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning : [Text] / B. Lundvall. – L., 1992.

Доповідь надійшла до редакції 22.02.2016.

СЕКЦІЯ 1

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ, НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІК

Березька Катерина Миколаївна, к.т.н., доц., доцент кафедри економіко-математичних методів Тернопільського національного економічного університету

Маслій Вадим Володимирович, к.е.н., доц., доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу Тернопільського національного економічного університету

МОДИФІКОВАНІ ARIMA-МОДЕЛІ ОБСЯГІВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Тенденції розвитку процесу іноземного інвестування можна вивчати як за допомогою методів аналізу динамічних рядів, так і на основі прогнозних моделей. В науковій літературі, присвяченій прогнозуванню, запропоновано значна кількість прогнозних моделей, проте останнім часом популярними стали ARIMA-моделі, які пояснюють поведінку часового ряду, виходячи лише з його значень в попередні моменти часу та добре описують як стаціонарні, так і нестаціонарні часові ряди.

Для вибору найкращої ARIMA-моделі переважно застосовують алгоритм за методом Бокса-Дженкінса (рис. 1). Це передбачає побудову ARIMA-моделі на основі наявного динамічного ряду. В деяких випадках навіть акцентують увагу на тому, що чим більша довжина динамічного ряду, тим буде кращою модель.

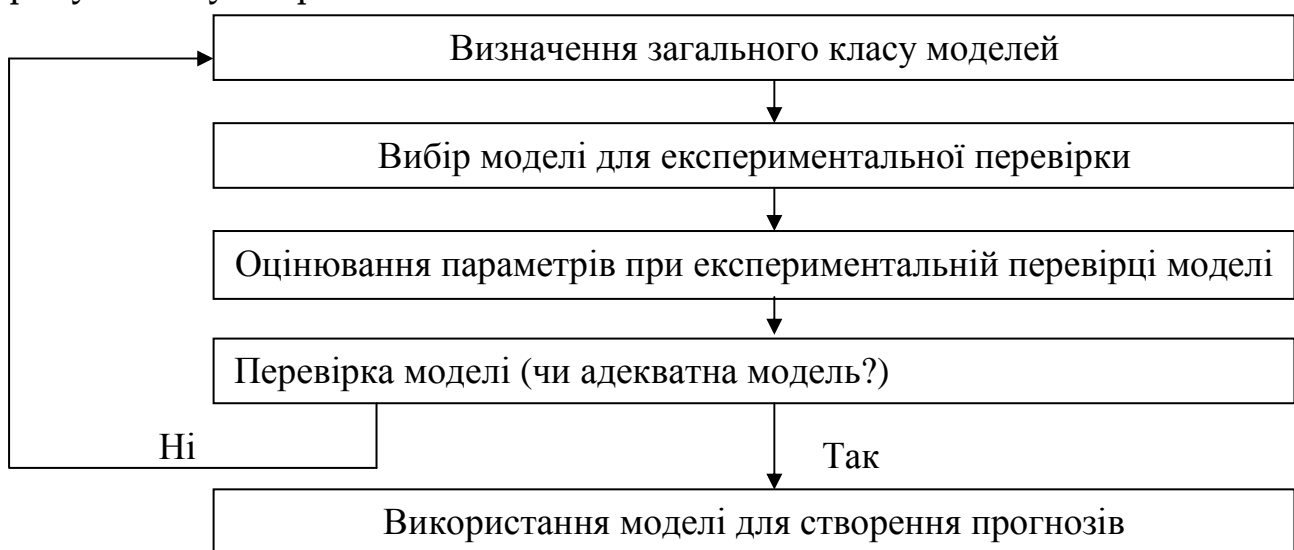


Рис. 1. Блок-схема вибору моделі за методом Бокса-Дженкінса [4, с. 454]

В одному із наших попередніх досліджень [1] ми зазначали, що ARIMA-моделі обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) високих порядків не дають можливості отримати якісний прогноз. В даному дослідженні було поставлено наступне завдання: визначити, чи доцільно для отримання надійних прогнозів будувати ARIMA-модель на основі усього ряду динаміки обсягів прямих іноземних інвестицій.

Відповідно до завдання ми модифікували вищезазначений алгоритм вибору ARIMA-моделі. На основі вихідних даних тестуються ARIMA-моделі нульового, першого та другого порядків. Для вибору найбільш оптимальної моделі застосовуються інформаційний критерій Акаїке (AIC-критерій) та критерій Шварца (BIC-критерій) [5]. Після цього довжина навчальної вибірки скорочується на 4 значення і процес повторюється. Процедура триває до тих пір, поки довжина навчальної вибірки не буде меншою 30 значень. Зазначимо, що початкова довжина навчальної вибірки становить 65 значень, а прогнозна – 4 значення, всі дані зафіксовані на рівні кварталу (I кв. 1998 р. – I кв. 2014 р.) [2].

На першому етапі на основі навчальної вибірки із 65 спостережень були побудовані вищезазначені моделі та обчислені AIC- та BIC-критерії (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії надійності для моделей ARIMA₆₅¹⁾, авторська розробка

Модель	AIC-критерій	BIC-критерій
ARIMA (2,1,1)	16,756	16,889
ARIMA (2,1,2)	16,748	16,914
ARIMA (2,1,0)	16,784	16,884
ARIMA (0,1,2)	16,698	16,796
ARIMA (1,1,1)	16,715	16,813
ARIMA (0,1,1)	16,671	16,736
ARIMA (1,1,0)	16,873	16,939
ARIMA (1,1,2)	16,703	16,835

¹⁾ довжина навчальної вибірки становить 65 спостережень (з I кв. 1998 р. по I кв. 2014 р.).

Дані, наведені в табл. 1, свідчать, що найкращими (найменшими) є значення AIC- та BIC-критеріїв для моделі ARIMA (0,1,1). Проте слід зазначити, що всі вище розраховані критерії знаходяться у вузьких межах: AIC-критерій – від 16,671 до 16,756, BIC-критерій – від 16,736 до

16,939. Це свідчить, що будь-яка із запропонованих моделей ARIMA може бути використана як прогнозна.

Для оцінювання було обрано перші чотири моделі ARIMA із найменшими значеннями AIC- та BIC-критеріїв: ARIMA(0,1,1), ARIMA(0,1,2), ARIMA(1,1,1) та ARIMA(1,1,2). Порівняння прогнозної вибірки з отриманими даними надало можливість отримати наступні оцінки якості прогнозних моделей (табл. 2).

Таблиця 2

Помилки моделей ARIMA₆₅, авторська розробка

Модель	Прогнозна вибірка	Прогнозні дані	Помилки моделі	Значення
ARIMA (0,1,1)	-319	844,279	RMSE	979,5154
	762	517,668	MAE	462,9663
	556	592,671	MAPE	52,30492
	346	587,499		523,887
ARIMA (0,1,2)	-319	801,441	RMSE	978,5472
	762	548,596	MAE	466,7755
	556	678,714	MAPE	52,55983
	346	634,830		554,419
ARIMA (1,1,1)	-319	812,800	RMSE	985,9000
	762	543,732	MAE	471,8782
	556	667,394	MAPE	52,91197
	346	633,043		553,388
ARIMA (1,1,2)	-319	719,194	RMSE	965,6452
	762	604,347	MAE	537,3620
	556	575,621	MAPE	103,3590
	346	633,004		483,614

Незважаючи на те, що для розрахунків було обрано кращі за критеріями AIC та BIC моделі, помилки прогнозу, зокрема, MAPE > 50, що свідчить про незадовільний прогноз.

Аналогічні розрахунки проводились для інших навчальних вибірок, довжина яких кожної наступної ітерації вкорочувалась на 4 періоди. Таке зменшення не вплинуло на клас моделей часових рядів – всі часові ряди, які застосовувались в дослідженні є стаціонарними. Із двох вище

запропонованих інформаційних критеріїв ми застосували ВІС-критерій: цей критерій є аналогом АІС з більш строгою функцією штрафів, особливістю є його застосування у випадку невеликого розміру спостережуваної вибірки [6]. Як свідчать дані табл. 3, значення ВІС-критерію практично не змінюється зі зменшенням довжини часового ряду обсягів іноземних інвестицій, який використовується для побудови прогнозної моделі, що не дає можливості вибрати найбільш оптимальну.

Таблиця 3

ВІС-критерії для моделей ARIMA, авторська розробка

	ВІС-критерії для моделей ARIMA з довжиною навчальної вибірки								
	61	57	53	49	45	41	37	33	29
ARIMA (2,1,1)	16,984	17,058	17,153	17,301	17,284	17,357	17,261	16,526	16,465
ARIMA (2,1,2)	16,963	17,044	17,153	17,223	17,325	17,347	17,041	16,735	16,447
ARIMA (2,1,0)	16,955	17,032	17,136	17,204	17,302	17,409	17,527	16,643	16,387
ARIMA (0,1,2)	16,865	16,939	17,040	17,105	17,196	17,192	17,207	16,493	16,484
ARIMA (1,1,1)	16,883	16,959	17,061	17,160	17,224	17,265	17,148	16,498	16,459
ARIMA (0,1,1)	16,802	16,873	16,969	17,031	17,118	17,209	17,140	16,539	16,475
ARIMA (1,1,0)	17,006	16,970	17,062	17,113	17,183	17,221	17,056	16,596	16,275
ARIMA (1,1,2)	16,901	17,078	17,176	17,239	17,330	17,428	17,538	16,692	16,814

Для того щоб визначити, чи впливає довжина навчальної вибірки на величину помилки прогнозу, для моделей із кращими значеннями ВІС-критеріїв було обчислено помилки MAPE. Дані, наведені в табл. 4, свідчать, що для моделей ARIMA, які побудовано на коротких рядах (33 та 29 елементів) найкращими є результати для моделі ARIMA (1,1,2) – зменшення довжини.

Для того щоб виявити, як впливає довжина навчальної вибірки на величину помилки MAPE, враховуючи малий обсяг вибірки, застосуємо коефіцієнт рангової кореляції Спірмена [3, с. 367]. Висновки щодо

взаємозв'язку між довжиною навчальної вибірки та величиною MAPE (табл.5) такі: для моделі ARIMA (0,1,1), (2,1,1) та (2,1,0) зменшення довжини навчальної вибірки призводить до збільшення MAPE; для моделей ARIMA (0,1,2) та (1,1,1) – зв'язок відсутній; для моделей ARIMA (1,1,2) та (2,1,2) – зв'язок прямий.

Таблиця 4

Помилки MAPE для моделей ARIMA, авторська розробка

Модель	Помилки MAPE для моделей ARIMA з довжиною навчальної вибірки								
	61	57	53	49	45	41	37	33	29
ARIMA (0,1,1)	48,40	50,17	52,83	50,85	51,64	57,09	68,58	51,38	55,77
ARIMA (0,1,2)	48,58	50,42	53,31	51,18	52,41	78,06	66,77	42,37	45,46
ARIMA (1,1,1)	49,18	51,19	49,40	73,61	74,96	77,87	59,36	44,97	39,38
ARIMA (1,1,2)	100,25	101,85	99,78	86,66	83,31	77,94	51,62	43,98	39,45
ARIMA (2,1,2)	101,37	101,51	97,47	49,71	83,42	71,35	54,61	46,58	48,06
ARIMA (2,1,1)	48,12	49,44	49,35	49,29	52,66	76,04	55,58	53,41	50,59
ARIMA (2,1,0)	50,46	52,41	52,40	53,45	55,42	58,85	60,95	53,70	58,09

Таблиця 5

Значення коефіцієнта Спірмена при $\alpha = 0,05$ та $n = 9$

ARIMA	0,1,1	0,1,2	1,1,1	1,1,2	2,1,2	2,1,1	2,1,0
$\rho_{0,95}$	-0,68	0,12	0,18	0,98	0,87	-0,70	-0,80

Проте слід зазначити, що навіть найменші значення помилки MAPE (39,38 та 39,45) не є підставою для того, щоб обрати моделі ARIMA (1,1,1) та ARIMA (1,1,2) для прогнозування: це тільки свідчить про те, що прогноз задовільний.

Результати проведеного дослідження дають змогу зробити наступні висновки: застосування ARIMA-моделі дає задовільний результат на вкороченій навчальній вибірці, отже, для отримання якісних прогнозів є

доцільним застосування не всього динамічного ряду обсягів ПІІ, а тільки його другої половини, яка приблизно починається з І кв. 2005 р. і далі.

В таких умовах для прогнозування обсягів ПІІ із використанням всіх наявних даних, на нашу думку, доцільно застосовувати сплайн-функції або ж більш спрощені методи експоненційного прогнозування.

1. Березька К. М. Побудова ARIMA-моделей часових рядів для прогнозування інвестицій : [Текст] / К. М. Березька, В.В. Маслій // Матеріали Міжнародної наукової конференції «Інтелектуальні системи прийняття рішень та проблеми обчислювального інтелекту» (ISDMCI'2015) [м. Залізний Порт, 25–28 травня 2015 р.]. – Херсон : ХНТУ, 2015. – С. 28–32.
2. Динаміка платіжного балансу відповідно до КПБ5 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
3. Закс Л. Статистическое оценивание : [Текст] / Л. Закс ; [пер. с нем. В. Н. Варыгина] ; [Под ред. Ю. П. Адлера, В. Г. Горского]. – М. : Статистика, 1976. – 600 с.
4. Ханк Д. Э. Бизнес-прогнозирование : [Текст] / Д. Э. Ханк, Д. У. Уичерн, А. Дж. Райтс ; [пер. с англ.]. – 7-е изд. – М. : Вильямс, 2003. – 656 с.
5. Яковина В. С. Аналіз використання інформаційних критеріїв у моделях оцінки надійності програмного забезпечення : [Текст] / В. С. Яковина, Д. В. Федасюк, О. О. Нитребич // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 26(1069). – С. 108–115.
6. Schwarz G. Estimating the Dimension of a Model : [Text] / G. Schwarz // Annals of Statistics. – 1978. – Vol. 6. – No 2. – P. 461–464.

Доповідь надійшла до редакції 15.03.2016.

Білик Олена Іванівна, к.е.н., доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка»

Шевчук Наталія Юріївна, студентка 5-ого курсу кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка»

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

Сфера охорони здоров'я завжди була, і, мабуть, буде одним з пріоритетних напрямків соціальної політики будь-якої країни, адже здоров'я її населення – невід'ємна складова успішного розвитку та процвітання.

Згідно Конституції України життя й здоров'я громадян є найвищою соціальною цінністю, а держава є гарантом забезпечення прав і свобод людини [1]. Проте існуючі тенденції погіршення стану медичної системи в нашій країні все більше ускладнюють реалізацію задекларованого права людини на отримання кваліфікованої медичної допомоги.

На сьогодні національна система охорони здоров'я в Україні не задовольняє потреби населення у сфері охорони здоров'я, тому

необхідним є розроблення чіткого механізму фінансування медицини, який би враховував інтереси і можливості пацієнтів та забезпечував їхнє право на отримання якісних медичних послуг.

В Законі України «Основи законодавства України про охорону здоров'я» від 15.07.2015 № 2801-12 наголошується [2], що фінансування галузі охорони здоров'я в Україні повинно здійснюватись за рахунок Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, бюджетів місцевого та регіонального самоврядування, фондів медичного страхування, благодійних фондів та будь-яких інших джерел, не заборонених законодавством.

Але на сьогоднішній день в системі фінансування галузі охорони здоров'я існує чимало труднощів, серед них: недостатнє фінансування галузі, відсутність законодавчо визначеного чіткого переліку медичних послуг, які повинні надаватися у державних і комунальних закладах охорони здоров'я безкоштовно, відсутність можливості чіткого простеження зв'язків між фінансуванням державних і комунальних закладів охорони здоров'я і отриманими результатами їх діяльності, фінансування лікувально-профілактичних закладів з бюджетів різного рівня.

В Україні на 2016 р. на забезпечення сфери охорони здоров'я передбачено 44,6 млрд грн; видатки для Міністерства охорони здоров'я України, у рамках фінансування галузі, становлять 12,1 млрд грн; медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам – 44,3 млрд грн [3].

Якщо загальні витрати на охорону здоров'я розподілити за джерелами, то фінансування за рахунок коштів з державного бюджету покриває 53% загальних витрат, витрати домогосподарств становлять 44%, приватних компаній – 3%.

Недостатність фінансування галузі та неефективний розподіл фінансових ресурсів має свої наслідки: згідно статистики показники загальної смертності в нашій країні вдвічі перевищують відповідні показники країн ЄС.

Для покращення рівня надання медичних послуг та забезпечення ефективного функціонування галузі в цілому є доцільним розроблення та впровадження нової системи фінансування галузі охорони здоров'я, яка б враховувала можливості громадян, їхні інтереси та потреби. Така система має ґрунтуватися на наступних принципах.

Принцип прозорості, на основі якого буде побудовано політику прозорості функціонування системи охорони здоров'я з використанням електронних систем. Програма електронної медицини (e-health) передбачає формування єдиної бази даних пацієнтів, запровадження електронних карток пацієнтів, збереження та управління даними медичної картки в електронному форматі, створення електронних рецептів, можливість запису на прийом до лікаря в «on-line» режимі, запровадження та ведення рейтингу лікарів та можливість вибору лікаря та лікарні відповідно до рейтингу, можливість інтерактивного оцінювання якості наданих медичних послуг.

Принцип ефективності управління, який передбачає надання медичним закладам більшої автономності в адміністративній діяльності та питаннях розподілу свого фінансування. Це проявлятиметься в диверсифікації джерел інвестування та створенні власних банківських рахунків.

Принцип оптимізації фінансування системи охорони здоров'я, що включатиме:

1. Запровадження гарантованого державою пакету медичних послуг та систему легальної співоплати за послуги, які не входять до гарантованого пакету. Розрахунок вартості послуг повинен здійснюватися на основі протоколів лікування українськими та міжнародними експертами, ґрунтуватиметься на основі тарифікаційної сітки з використанням диференційованого підходу відповідно до різних верств населення, забезпечуючи безоплатними послугами соціально незахищені категорії громадян.

2. Збільшення ролі добровільного медичного страхування. На сьогодні в багатьох країнах актуальним є питання впровадження страхової медицини, що носить обов'язковий або добровільний характер. Аналізуючи досвід зарубіжних країн, можна зробити висновок, що поповнення бюджету додатковими надходженнями від введення обов'язкового медичного страхування не здатні виправити ситуацію з оптимізацією фінансування галузі, оскільки це передбачає збільшення податкового навантаження для працюючого населення та важкість контролю якості медичних послуг, які входять до базових пакетів обов'язкового медичного страхування. Саме через наявні проблеми фінансового та організаційного характеру питання введення

обов'язкової форми медичного страхування в Україні залишається відкритим, що дає поштовх для розвитку сфери добровільного медичного страхування.

3. Перехід від постатейного фінансування до оплати за надані послуги. Зокрема, що стосується системи фінансування первинної медичної допомоги, то ефективним кроком стане перехід до оплати роботи кожного лікаря первинної ланки відповідно до річного нормативу за обслуговування кожного пацієнта. Проте важливим мотивуючим чинником якості надання послуг первинної медицини стане наявний рейтинг конкретного лікаря та кількість звернень саме до цього фахівця. Для фінансування спеціалізованої амбулаторної допомоги можуть бути використані різні методи оплати, залежно від виду послуг: фінансування з розрахунку на одного жителя, плата за послугу чи плата за пролікований випадок, тобто результат. Така практика існує в більшості розвинених країн і має позитивний результат.

Наступним є принцип ефективної організації людських ресурсів. Він передбачає:

1. Підвищення кваліфікації медичних працівників та співпрацю з міжнародними організаціями (участь в соціальних проектах надання невідкладної медичної допомоги та обмін досвідом з рамках відповідних програм).

2. Запровадження контракування медичного персоналу, що передбачає укладання контракту на надання медичних послуг між закладом охорони здоров'я та співробітником. Воно не обмежене рамками одного закладу, тобто дозволяє медичному працівнику заключати контракт на надання послуг з декількома медичними установами одночасно.

Процес запровадження нових ефективних механізмів оптимізації фінансування сфери охорони здоров'я вимагає здійснення великої кількості змін у законодавчій сфері, а також має ґрунтуватися на наведених вище принципах, реалізовуватися відповідно до методів з чітким порядком формування та використання фінансових ресурсів, які раціонально поєднуючись можуть привести до позитивних результатів.

Реалізація всіх вищеперерахованих заходів спрямована на підвищення ефективності та доступності медичного обслуговування населення згідно з законодавством України, покликана зробити

ефективнішою системою державного фінансування галузі, забезпечити доступність та якість медичного обслуговування населення, підвищити рівень його «медичної культури», що в свою чергу здатне призвести до створення нової системи охорони здоров'я в Україні, яка була б спроможна забезпечити досягнення високих показників стану здоров'я своїх громадян.

1. Конституція України від 28.06.1996 із змінами, внесеними Законом України № 742-VII від 21.02.2014 (станом на 15.05.2014) : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Основи законодавства України про охорону здоров'я: Закон України від 15.07.2015 № 2801-12 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12>.
3. Про Державний бюджет України на 2016 рік: Закон України від 25.12.2015 № 928-19 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.
4. Деякі питання надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам: Постанова Кабінету Міністрів від 23.01.2015 № 11 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/11-2015-%D0%BF>.
5. Бондар А. В. Фінансування галузі охорони здоров'я в Україні та в зарубіжних країнах : [Електронний ресурс] / А. В. Бондар. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/14009/1/55_357364_Vis_720_Menegment.pdf.
6. Концепція реформи фінансування системи охорони здоров'я України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/359629>.
7. Статистична інформація : [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Доповідь надійшла до редакції 17.03.2016.

Блудова Тетяна Володимирівна, докт. екон. наук, проф., професор кафедри вищої математики Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

Горохова Олена Миколаївна, канд. фіз.-мат. наук, старший викладач кафедри вищої математики Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

МОДЕЛЮВАННЯ КІЛЬКІСНОЇ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

На сьогодні розвиток аграрного сектору економіки супроводжується певними проблемами, серед яких можна виділити нерівномірність розвитку різних форм господарювання, низький рівень техніко-технологічного оновлення виробництва, значні втрати продукції через недосконалість інфраструктури аграрного ринку, нестабільні конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та

продовольства на зовнішніх ринках та недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції та продовольства [6]. Це обумовлюється звісно і політичною ситуацією в країні також.

Аналіз економічних стратегій розвитку для України як країни з відсталою від світових тенденцій структурою економіки шляхом проведення політики структурних змін, ефективність якої забезпечує відслідковування динаміки структурних зрушень в розрізі концепції шестисекторної моделі економіки [3; 7], являється надзвичайно важливою і актуальною проблемою. Ці економічні стратегії повинні бути направлені, зокрема, на стимулювання інноваційного та інвестиційного процесів, здійснення реіндустріалізації і збільшення експорту товарів, насамперед тих, що мають велику частку валової доданої вартості (ВДВ).

В даній роботі висвітлено основні підходи до проблеми моделювання кількісного оцінювання структурних змін в аграрному секторі економіки України, що є підґрунтям для детального аналізу шестисекторної моделі економіки, на основі аналізу ВДВ.

На теперішній час доступні статистичні дані щодо валової доданої вартості за видами економічної діяльності в розрізі шестисекторної моделі економіки України дають змогу виділити:

- Промисловий сектор (добувна, переробна, виробництво та розподілення електроенергії, газу і води).
- Сектор будівництва і сфери послуг (будівництво, торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку, транспорт і зв'язок, надання комунальних та індивідуальних послуг).
- Аграрний сектор (сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг, лісове господарство та лісозаготівлі, рибне господарство).
- Державно-соціальний сектор (державне управління, освіта, охорона здоров'я та соціальна допомога, діяльність у сфері культури та спорту).
- Фінансовий сектор (фінансова діяльність, послуги фінансових посередників, банківська діяльність, операції з нерухомістю).
- Науково-інноваційний сектор (наука, інформаційні технології).

Мета даного дослідження:

- Проведення аналізу динаміки структурних змін під впливом визначених п'яти чинників у вигляді індексів структурних зрушень по кожному чиннику основних компонент аграрного сектору.

- Розрахунок сукупного індексу структурних змін та інтерпретація його динаміки.

Для вимірювання факторів зміни структурних зрушень на формування ВДВ застосовуються методи індексного і факторного аналізу.

Аналогічні детальні дослідження і розрахунки для промислового сектору та сектору будівництва і сфери послуг були проведені авторами в роботах [1; 2].

Незважаючи на економічну кризу в Україні, як бачимо з наведеної динаміки аграрного сектору у валовій доданій вартості (млн грн) за 2010–2014 рр. (рис. 1), відбувається зріст показників.

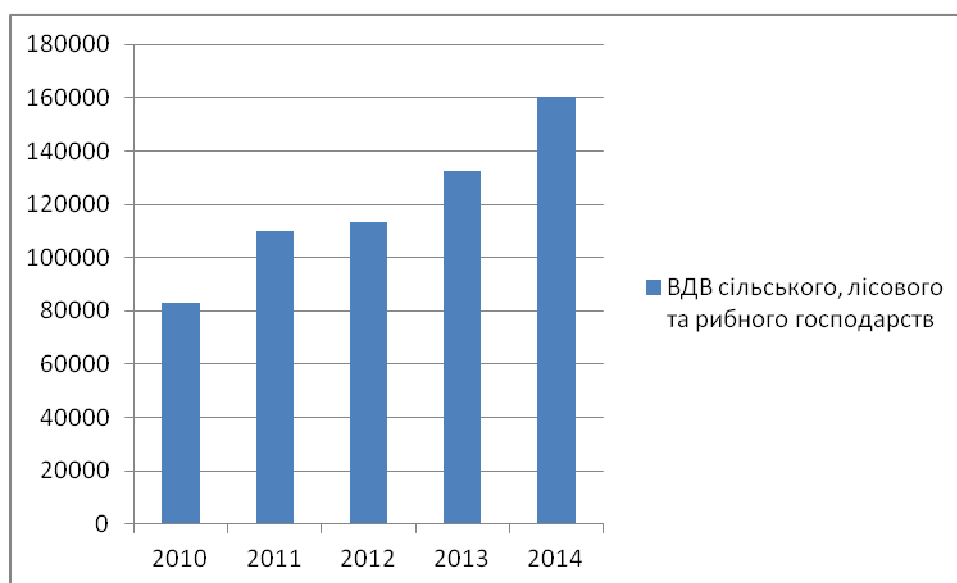


Рис. 1. Динаміка аграрного сектору у ВДВ за 2010–2014 рр., млн грн, побудовано авторами на основі даних [5]

Постає питання: чи якісна ця позитивна динаміка зростання у ВДВ, чи можна виявити чинники впливу і за яких структурних змін це зростання відбувається?

Виділимо основну групу чинників, які впливають на структурні зміни при формуванні ВДВ в розрізі основних складових обраного сектору:

- зростання кількості діючих підприємств за організаційно-правовими формами господарювання (Ч1);
- зростання кількості найманих працівників (фаховість) (Ч2);
- надходження інвестицій в основний капітал (Ч3);
- рентабельність усієї діяльності підприємств (Ч4);
- обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємствами (Ч5).

На основі даних [5] за періоди 2012–2013 рр. та 2013–2014 рр. розраховано за відповідними формулами середньозважені оцінки (\bar{x}_i, \bar{x}_j), індекси змінного складу ($I_{\bar{x}}$), індекси фіксованого складу (I_x), індекси структурних зрушень (I_{sz}) [4] і представлено їх динаміку (рис. 2).

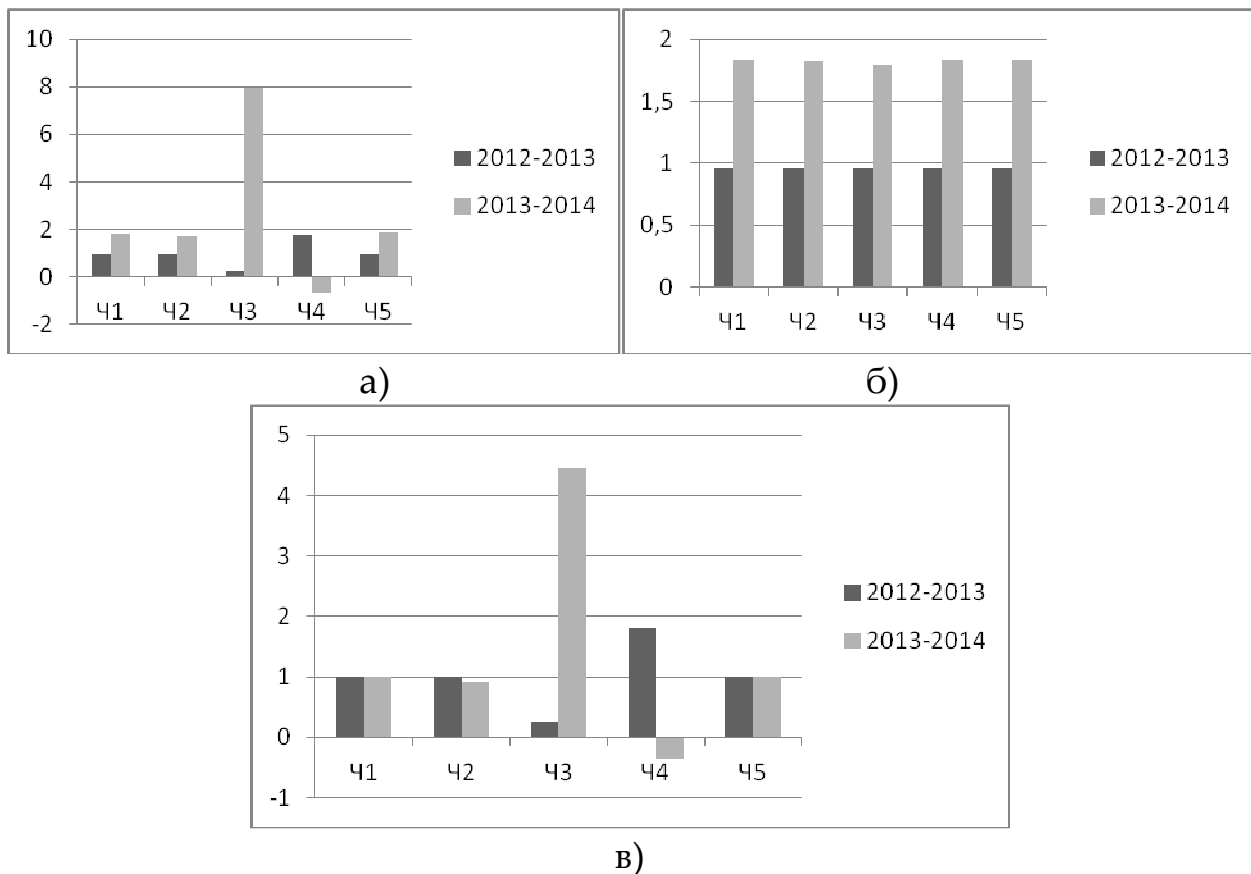


Рис. 2. Динаміка розрахованих індексів відповідно $I_{\bar{x}}$, I_x , I_{sz} ,
авторська розробка

Сукупний індекс структурних змін впливу п'яти чинників на формування ВДВ за видами економічної діяльності в обраному секторі

обчислюємо за формулою $I_{\Sigma} = \sum_{k=1}^5 v_k I_{sz_k}$, де v_k – вагові значення важливості кожного чинника, розраховані за допомогою метода порівняння теорії випадкових матриць.

Таблиця 1

Динаміка сукупного індексу структурних змін в секторі,
авторська розробка

Сукупний індекс структурних змін	2013	2014
I_{Σ}	0,8548415	2,0952489

Як бачимо з табл. 1, сукупний індекс структурних зрушень на основі аналізу ВДВ в аграрному секторі України за 2014 р. зріс майже в 2,5 рази в порівнянні з 2013 роком. Не дивлячись на позитивну динаміку зростання у ВДВ основних складових аграрного сектору та їх сукупного індексу структурних змін, динаміка індексів структурних зрушень по кожному чиннику дає змогу зробити висновок, що занадто низькою залишається рентабельність усієї діяльності підприємств аграрного сектору і є недостатньою частка висококваліфікованих фахівців. Водночас, слід відмітити, що надходження капітальних інвестицій найбільше вплинули на позитивне зростання індексів структурних зрушень в аграрному секторі. Порівнюючи з дослідженнями і розрахунками для промислового сектору та сектору будівництва і сфери послуг, де спостерігалась негативна динаміка сукупного індексу структурних змін, можна зробити висновок, що розвиток аграрного сектору в умовах економічної кризи має бути пріоритетним у загальнодержавній економічній політиці.

1. Блудова Т. В. Вплив структурних трансформацій в промисловості на економічну безпеку держави : [Текст] / Т. В. Блудова, О. М. Горохова // Наукові праці НДФІ ДННУ «Академія фінансового управління». – 2012. – Вип. 3 (60). – С. 57–64.
2. Блудова Т. В. Інформаційні підходи в методології розрахунків сукупних індексів структурних зрушень в розрізі шестисекторної моделі економіки України : [Текст] / Т. В. Блудова, О. М. Горохова // Сучасні проблеми інформатики в управлінні, економіці та освіті : [матеріали XIII міжнародного наукового семінару, Київ – оз. Світязь, 30 червня – 4 липня 2014 року] / [за наук. ред. М. М. Єрмошенка]. – К. : Нац. акад. упр., 2014. – С. 138–144.
3. Видяпин В. И. Экономическая теория : [Текст] / В. И. Видяпин, А. И. Добрынин. – М. : ИНФРАМ, 2003. – 714 с.
4. Статистика : [підруч.] / С. С. Герасименко, А. В. Головач, А. М. Єріна та ін. ; [за наук. ред. д-ра екон. наук С. С. Герасименка]. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2000. – 467 с.

5. Статистична інформація: [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://ukrstat.org>.
6. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/7644>.
7. Шумська С. С. Пірамідальна модель структури економіки : [Текст] / С. С. Шумська, О. В. Неживенко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Сер. : Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 67–74.

Доповідь надійшла до редакції 29.03.2016.

Волошенко Антоніна Віталіївна, к.е.н., доцент, докторант кафедри фінансів та банківської справи Національної академії управління (м. Київ); доцент кафедри гуманітарної та соціально-економічної підготовки факультету підготовки офіцерів запасу Національного університету оборони України імені Івана Черняхівського (м. Київ)

СИСТЕМНІ СКЛАДОВІ ЕКОНОМІЧНОЇ КОРУПЦІЇ В УКРАЇНІ

Накопичений міжнародний досвід щодо запобігання та боротьби з корупцією, а також сучасні реалії протидії цьому багатоаспектному явищу в Україні свідчать, що високий рівень корупції є загрозою національній безпеці, ставить під загрозу сам факт існування держави, виступає основною перешкодою підвищення рівня життя населення, призводить до розвитку тіньової економіки і зростання організованої злочинності як національного, так і світового рівня.

Для розробки дієвих антикорупційних програм необхідно розмежовувати корупцію, виходячи зі сфер виникнення та наслідків дії.

Беручи за основу постулат, що метою економічної корупції є неправомірна матеріальна вигода, збагачення в тому чи іншому вигляді, можемо стверджувати, що саме економічна корупція в Україні є одним з основних антифакторів залучення прямих іноземних інвестицій і сучасних технологій у промисловість. Економічна корупція як засіб накопичення і виведення за кордон злочинних капіталів, породжує проблему трудової бідності, створює розрив в доходах багатих і бідних громадян.

Необхідно констатувати той факт, що в Україні економічна теорія корупції і економіка корупції в даний час залишаються маловивченими галузями наукового пізнання. За кордоном уже відносно давно склалися не тільки теоретичні основи вивчення корупції саме як економічного явища, а й вироблено на цій основі емпіричні методи і механізми застосування економічного підходу до протидії корупційній загрозі

національній безпеці. Причому саме економічний підхід виступає домінантою в державній політиці багатьох країн в стратегії боротьби з корупцією, оскільки спрямований на формування умов попередження цієї категорії правопорушень, а не на боротьбу з наслідками.

Проблема протидії корупції в сучасній Україні є ключовим елементом зовнішньої і внутрішньої політики. Це пов'язано з усвідомленням корупції загрозою національній безпеці і прийняття, виходячи з необхідності подолання даного негативного явища, концептуальних документів національної та економічної безпеки: Закону «Про основи національної безпеки України» [2], Стратегії національної безпеки України [3], Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [4], Антикорупційної стратегії на 2014–2017 роки [1].

Зазначеними документами встановлено, що визначальною основою безпеки повинно стати забезпечення чесного і неупередженого правосуддя, невідкладне проведення очищення влади на всіх рівнях і забезпечення впровадження ефективних механізмів протидії корупції [1]. Згідно із заявленими в Стратегії сталого розвитку індикаторами до 2020 р. Україна повинна за індексом сприйняття корупції (розраховує «Transparency International») увійти до списку 50 кращих країн світу (зауважимо на даний час за підсумками 2015 р. індекс СРІ України становить 27 балів зі 100 можливих, що всього на 1 бал більше, ніж в минулому році). У всесвітньому рейтингу Україна займає 130 місце з 168 позицій. У 2014 р. країна була на 142-му місці з 175 позицій [7].

Вивчення корупції отримало новий вектор розвитку в результаті здійснення політичних і економічних змін в країнах з перехідною економікою, які супроводжувалися різким зростанням корупційних проявів і як наслідок, нецільовим витрачанням коштів міжнародних організацій, що виділяються на проведення реформ.

Найбільш поширене теоретичне тлумачення виникнення корупції зводиться до концепції аномії – хворобливого стану суспільства, якому властиве ослаблення дії соціальних норм. У перехідні періоди аномія є причиною зростання злочинності в цілому і корупції зокрема. Можна виділити окремі компоненти ослаблення соціального порядку:

- слабкість державної «машини» і навіть її руйнування в період революцій;

- правовий вакуум, пов'язаний з тим, що старі норми права втрачають свою легітимність, а нові з'являються не відразу;
- ослаблення стримуючих начал, пов'язаних з традиціями і мораллю [6].

Не дивно, що перераховані чинники можуть призводити до зростання рівня корупції. Дані дослідження Міжнародної громадської організації, місія якої полягає в боротьбі з корупцією – «Transparency International Україна» визначила топ-10 видів корупції в Україні: на першому місці корупція в освіті (хабарі у вузах, побори в дитячих садках і школах на ремонт та інші заходи); на другому місці корупція при оформленні документів на землю при приватизації і виділенні земельних ділянок; третє місце – медицина, вимагання внесення благодійних внесків, справляння плати за надання безкоштовних послуг; на четвертому місці корупція у військових комісаріатах, опитувані вказали на продаж особових справ призовників (відсутність єдиного реєстру призовників); п'яте місце посіли зайві платежі при оформленні закордонних паспортів; корупція в житлово-комунальній сфері; корупція в судах на сьомому місці; восьме місце – корупція в правоохоронних органах; дев'яте місце – корупція при перетині кордону в зоні АТО (хабар за вантажі та позачергової проїзд); десяте місце – корупція в судах [7].

Аналізуючи наведений перелік, можемо зробити висновок, що наведена інформація не відображає повною мірою дійсності. Корупція має латентний характер, і відповідно, складно визначити всі рівні і масштаб розповсюдження, в даному випадку опитування виявило прояви тільки на низовому «побутовому» рівні.

У контексті функціонування держави прийнято виділяти види економічної корупції відповідно до тих ієрархічних рівнів державної влади, які вона вражає.

Низову економічну корупцію, що поширюється на нижньому і середньому рівнях державної влади, називають адміністративною (посадовою, бюрократичною). В дослідженні Світового банку адміністративна корупція визначається як «навмисне спотворення практик застосування чинних законів, правил і норм для надання переваг державним і недержавним економічним агентам за допомогою незаконних і непрозорих приватних виплат державним посадовим

особам» [8]. Вона розподіляється на побутову і ділову корупцію. Побутова корупція виникає при взаємодії громадян з органами, установами та посадовими особами нижчого рівня державної влади. Ділова корупція виникає насамперед при взаємодії суб'єктів приватного сектора економіки та інших господарюючих суб'єктів з органами, установами та посадовими особами нижнього і середнього рівнів державної влади.

Для визначення вершинної економічної корупції, яка вражає вищий рівень системи державної влади і управління, використовується поняття «купівля держави». Автори поняття визначили його як «здатність фірм впливати на формування базових правил гри (тобто законів, указів, положень та інструкцій) за допомогою незаконних і непрозорих приватних виплат державним посадовим особам» [9].

Адміністративна корупція проявляється дачею хабарів окремими особами, групами або компаніями приватного сектора з метою здійснення впливу на виконання законів і підзаконних актів, а «купівля» держави використовує дачу хабарів з метою впливу на розроблення та зміст законів і правил. І хоча концептуально ці види корупції дещо відрізняються, обидва вони мають значний вплив на ділове середовище.

Необхідно зауважити, що економічна корупція в сучасній Україні видозмінилася. Багато форм корупційної поведінки представників бізнесу і влади не знайшли свого відображення в кримінальному законодавстві, але завдають значної шкоди українській економіці. Необхідно розуміти, що в умовах ринкової економіки корупція не зводиться до примітивних видів хабарництва. Поза полем правового регулювання залишаються багато видів соціально і економічно небезпечної і реальної корупції: корупційний лобізм; корупційний фаворитизм і протекціонізм; непотизм (заступництво родичам); незаконне збагачення тощо.

За такої гострої потреби в науково обґрунтованих антикорупційних програмах у вітчизняній науці недостатньо досліджено питання, що характеризують корупцію системно як економічний феномен і ключову загрозу національній безпеці. Не відображено дане питання і в законодавчих документах стратегічного значення. У цьому сенсі важливо сформулювати методологічний підхід, за якого корупція експлікується як

системне специфічне економічне неформальне інституціональне утворення.

1. Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки: Закон України від 14.10.2014 № 1699-VII : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1699-18>.
2. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 № 964-IV : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
3. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 6 травня 2015 року «Про Стратегію національної безпеки України»: Указ Президента України від 26.05.2015 № 287/2015 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/287/2015>.
4. Про Стратегію сталого розвитку "Україна-2020": Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
5. *Андерсон Дж. Х.* Борьба с коррупцией в переходный период: Кто добивается успехов и почему? : [Електронний ресурс] / Джеймс Х. Андерсон, Шерил В. Грэй. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/INTECA/Resources/RUSSIAN_ACT3.pdf.
6. Антикоррупционная политика : [Електронний ресурс] / Под ред. Г. А. Сатарова. – М. : Фонд ИНДЕМ, РА "СПАС", 2004. – Режим доступу : <http://www.indem.ru>.
7. Індекс корупції CPI-2015 : [Електронний ресурс] // Transparency International. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org/%D0%A1PI-2015>.
8. Anticorruption in Transition: A Contribution to the Policy Debate : [Electronic resource] // The World Bank, 2000. – Access mode: <http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/contribution.pdf>.
9. *Hellman J. S.* Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition : [Text] / J. S. Hellman, G. Jones, D. Kaufmann // World Bank Policy Research Working Paper. – 2000. – № 2444. – P. 102.

Доповідь надійшла до редакції 26.02.2016.

Костинець Валерія Володимирівна, викладач кафедри маркетингу, управління та адміністрування Національної академії управління (м. Київ)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У 2015 р. число міжнародних туристських прибуттів у світі збільшилося на 4,4% відносно показників 2014 р. і склало в цілому 1184 млн. Це означає, що в порівнянні з 2014 р. в минулому році приблизно на 50 млн більше туристів здійснили подорожі в усьому світі [2]. UNWTO прогнозує, що за результатами 2016 р. темпи зростання становитимуть близько 4%. Серед регіонів, як очікується, більш високі темпи зростання будуть демонструвати Азіатсько-Тихоокеанський регіон (+4% – +5%) і Американський регіон (+4% – +5%), за якими буде слідувати Європа (+3,5% – +4,5 %). Прогнози по Африці (+2% – +5%) і Близькому Сходу (+2% – +5%) також позитивні, хоча і з більшою часткою невизначеності і волатильності.

В Україні туристичний і готельно-ресторанний бізнес не досягнув ще такого рівня розвитку, як у США та країнах Західної Європи, проте існують всі передумови для динамічного розвитку туристичного ринку.

Туристичний потенціал України на сьогодні не є таким, що використовується в повній мірі, про що свідчить 1–2% частки туристичної галузі в структурі ВВП країни (рис. 1). Основними перепонами, що перешкоджають розвитку туристичного сектору в Україні, сьогодні виступають переважно чинники політичного, управлінського, економічного, екологічного, соціального та культурного характеру. Попри це згідно з прогнозами «Travel & Tourism Economic Impact» частка прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП в Україні збільшиться до 4,1% до 2025 р. [3].

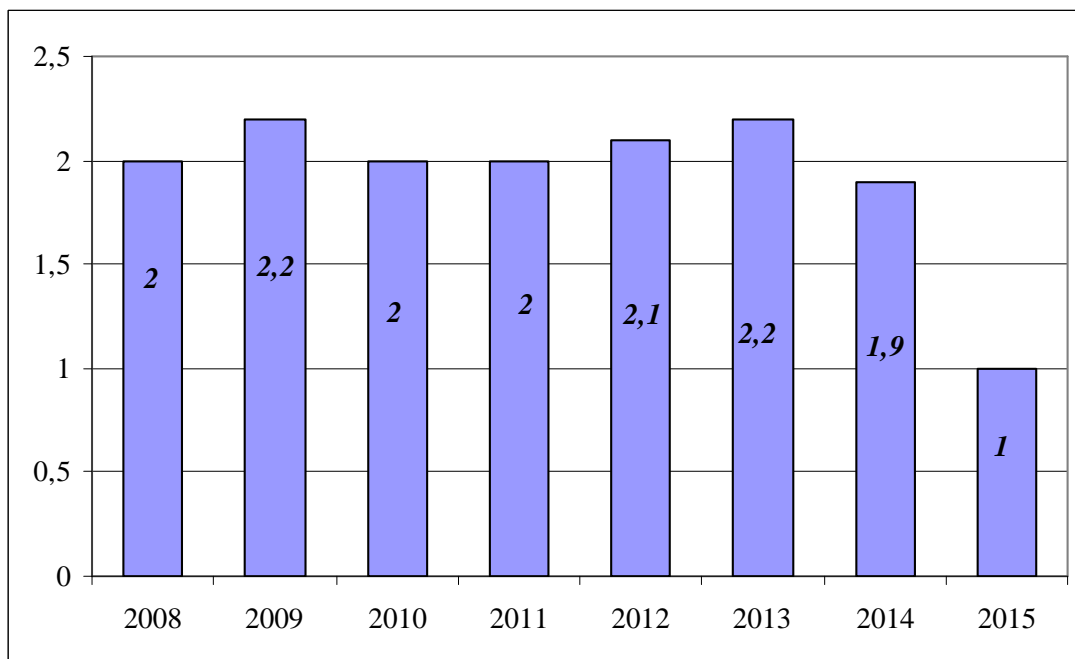


Рис. 1. Частка прямих надходжень від туристичної сфери до ВВП України протягом 2008–2015 рр., % [3]

У кризових для туристичної галузі України 2014–2015 рр. спостерігається зменшення загальної кількості туристичних прибуттів. В першу чергу має місце зниження відсотку подорожей з приватною метою у 2014 р. (рис. 2) та деяке збільшення у 2015 р. (рис. 3) відносно попереднього періоду. Окрім того, спостерігається зменшення безпосередньо туристичних прибуттів з метою відпочинку з 1,15% до 1,10%, що свідчить про скорочення здійснення туристичних подорожей.

Також має місце зменшення кількості прибуттів з метою дипломатичних візитів та службових поїздок на 0,05%. Спостерігається суттєве зменшення в'їзного туристичного потоку з метою культурного та спортивного обміну на 16,35%.

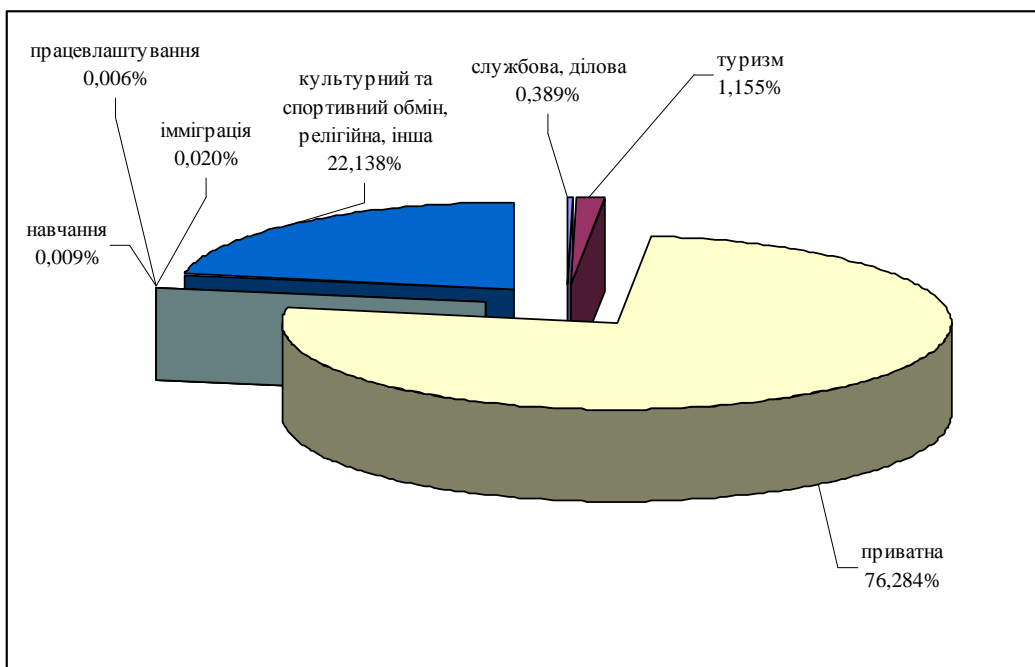


Рис. 2. Структура в'їзних іноземних громадян за метою поїздки у 2014 році, %, складено автором за [1]

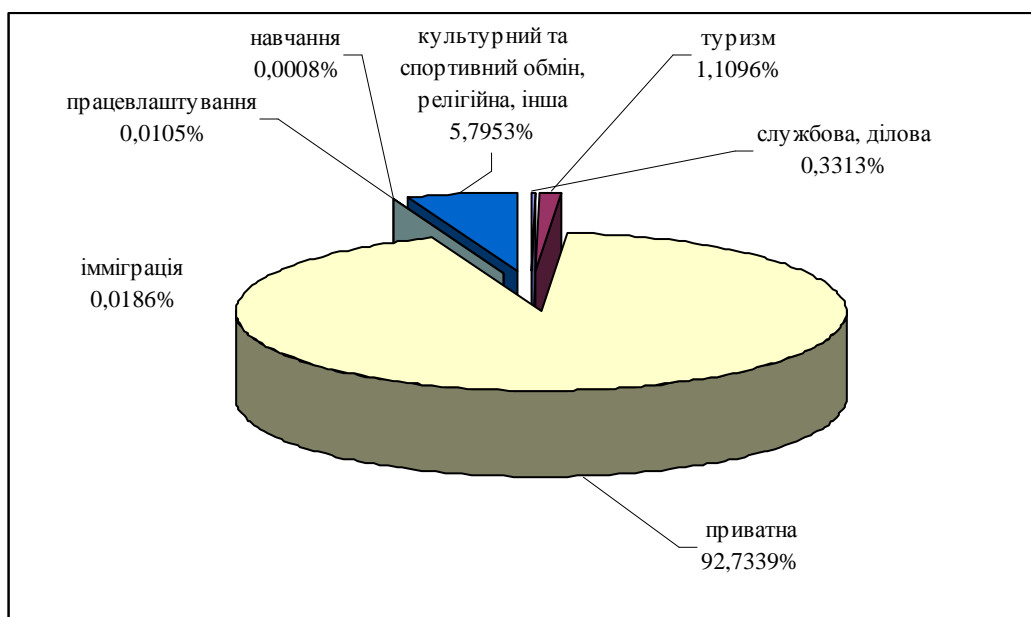


Рис. 3. Структура в'їзних іноземних громадян за метою поїздки у 2015 році, %, складено автором за [1]

В Україні розвиток туристичної сфери стримується такими основними факторами:

- нестабільна політична обстановка в країні та наявність військового конфлікту на Сході України;
- прогалини у регіональному регулюванні галузі туризму;
- недостатня інформаційно-рекламна діяльність щодо України за рубежем;
- податкове навантаження, що перешкоджає та відлякує потенційних інвесторів у сферу туризму;
- недостатній рівень кваліфікації персоналу, задіяного в туристичній сфері;
- низький рівень знання іноземних мов як у співробітників туристичної сфери, так і співробітників державних структур;
- невелика кількість готелів, які відповідають світовим стандартам з надання послуг;
- масове знищення зелених насаджень парків і заповідників.

Аналізуючи перспективи розвитку туристичної індустрії в Україні до 2020 р., насамперед, необхідно підкреслити, що сучасний туризм – це та сфера економіки і життєдіяльності суспільства в цілому, яка тією чи іншою мірою інтегрує практично всі галузі економіки. Саме це і визначає одне з перших місць, яке посідає туризм у світовій економіці.

1. В'їзд іноземних громадян в Україну за метою поїздки : [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/tyr/tyr_u/arh_vig.html.
2. Число міжнародних туристських прибуттів в 2015 году возросло на 4% и достигло рекордной отметки в 1,2 млрд.: Пресс-релиз Всемирной Туристской Организации : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://media.unwto.org/ru/press-release/2016-01-19/chislo-mezhdunarodnykh-turistskikh-pribytii-v-2015-godu-vozroslo-na-4-i-dos>.
3. Travel & Tourism Economic Impact 2015 Ukraine : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org/media/files/reports/economic%20impact%20research/countries%202015/ukraine2015.pdf>.

Доповідь надійшла до редакції 31.03.2016.

Кузьменко Євгенія Сергіївна, *начальник управління статистики економічного та фінансового аналізу Асоціації українських банків (м. Київ)*

РЕТРОСПЕКТИВА УЧАСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Динаміка розвитку банківського сектору зазвичай тісно пов'язана з розвитком економіки. Рівень розвитку ринку банківських послуг є індикатором динамічності зростання економіки. В свою чергу економічний стан реального сектору та домогосподарств впливає на банківську систему, зокрема, на обсяг її операцій по кредитуванню та залученню коштів [11]. Крім того, банки самостійно впливають на відтворювальні процеси в економіці як виробники та споживачі фінансових продуктів, створюючи додану вартість. Банківський сектор є важливою складовою ринкової економіки будь-якої країни і його стан і особливості розвитку, як правило, відображають реальну ситуацію в її економіці в цілому. Тобто проаналізувавши ситуацію у банківському секторі можна побачити проблеми економіки та її розвитку в цілому.

Банківська система України за роки незалежності у своєму розвитку майже завжди випереджала реальний сектор економіки [12]. В період становлення державності у 1990–1993 рр. відбулось становлення банківської системи України [2, с. 23–24]. 1993–1996 рр. характеризуються найбільшою чисельністю банків з національним капіталом – в цей період відбувався переважно екстенсивний розвиток банківської системи та запроваджувались монетарні методи при здійсненні економічних реформ.

Разом з тим розвиток банківського сектору багатогранний і багатофакторний процес, тісно пов'язаний з процесами загальної глобалізації економічного життя. Особливо ці процеси в українській банківській системі прискорилися у зв'язку з розширенням участі іноземного капіталу в її діяльності.

З точки зору участі іноземного капіталу в діяльності банківської системи за роки незалежності можна виділити декілька періодів. Так, на початку становлення (перший етап 1994–1999 рр.), національна банківська система формувалась переважно за рахунок залучення до ресурсної бази національного капіталу та коштів населення. В цей час кредити надавались, в основному, суб'єктам господарювання реального сектору економіки. Кількість банків з іноземним капіталом була

незначною, проте зростала достатньо швидко (у 2,5 рази) [6]. Цей період закінчився кризою 1998 р., яка розпочалася в азіатсько-тихоокеанському регіоні. 1999 р. характеризується розвитком банківської системи в умовах реструктуризації економіки.

Другий етап (2000–2004 рр.) – скорочення чисельності іноземних банків на ринку України (з 31 од. у 2000 р. до 19 од. у 2004 р.). Це був період відносного економічного зростання переважно за рахунок експортних операцій [1, с. 76]. Період закінчився кризою банківської системи через паніку з політичних причин, замороженням депозитних рахунків у 2004 році.

Третій етап розпочався приблизно з 2005 р., і характеризувався зростанням відкритості української економіки. В цей час малорозвинений ринок банківських послуг став досить привабливим для західних компаній. Це відбулось завдяки досить ліберальній позиції регулятора і змінам у законодавстві, які спростили доступ нерезидентів до банківської системи України. У структурі банківської системи відбулось стрімке зростання кількості іноземних банків, і, відповідно, іноземного капіталу. З 2005 р. кількість банків, з іноземним капіталом зросла з 23 од. до 51 од. на кінець 2009 року.

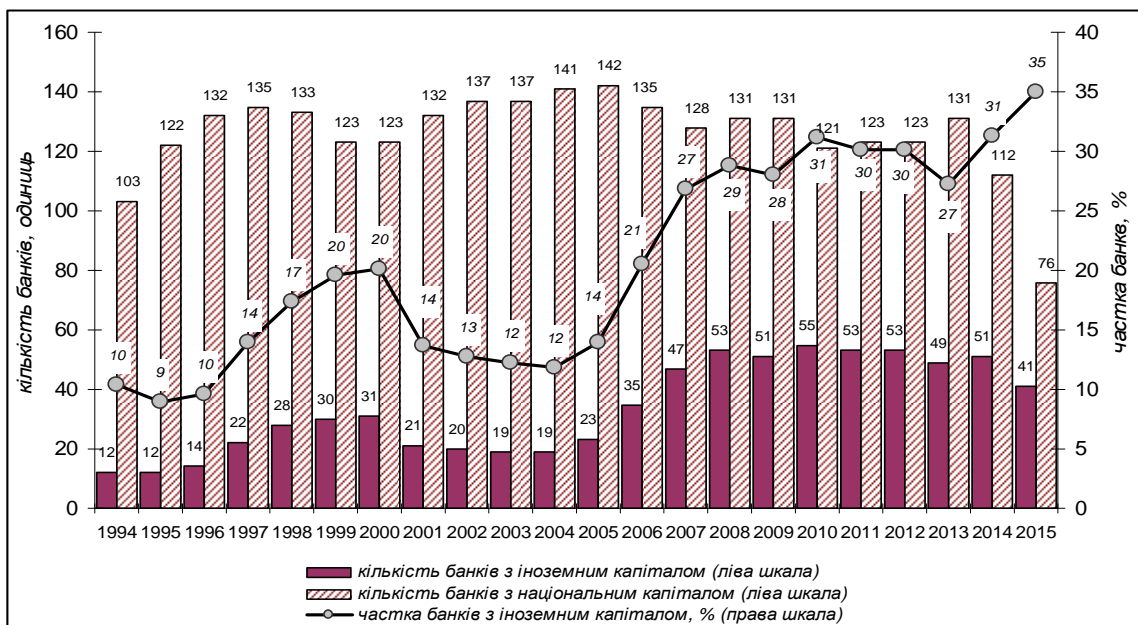


Рис. 1. Діючі банки з національним та іноземним капіталом [7]

Прихід іноземного банківського капіталу в Україну призвів до посилення конкуренції на ринку надання банківських послуг і певним чином досить позитивно вплинув на нього. Застосування іноземними банками інноваційних технологій, більш досконалий менеджмент, культура роботи з клієнтами робило їх більш привабливими для корпоративного бізнесу та населення. До того ж важливу роль відігравав психологічний фактор, коли довіра до іноземних банків за стереотипом була більшою, ніж до вітчизняних.

Дешеві іноземні фінансові ресурси на той час здавались дуже привабливими. Проте, всупереч очікуванням, прихід іноземного капіталу не призвів ні до здешевлення банківських ресурсів, а ні до зростання інвестицій до галузей реального сектору економіки. Для іноземного банківського капіталу більш привабливими стали нерозвинуті ринки споживчого кредитування, автокредитування, іпотечний ринок тощо [11].

У 2008 р. на світовому кредитному ринку набув великого масштабу процес штучного розігрівання попиту. В цей час українські банки отримали доступ до міжнародних фінансових ринків із запозичення ресурсів. Це зробило кредити в іноземній валюті більш дешевими та більш привабливими для клієнтів банків. Особливо швидко стали зростати споживчі кредити населенню [5, с. 105]. Одночасно зросли складність банківських операцій, вимогливість клієнтів, з'явилися нові напрямки розвитку банківських продуктів, у тому числі ІТ-бізнес [3, с. 22].

Прискорений розвиток банківського сектору, що спостерігався з 2005 р., зростання обсягів споживчого кредитування та його залежності від іноземних кредитних ресурсів, створили підґрунтя, завдяки якому банківська система стала вразливою до міжнародної фінансової кризи 2008 року.

Одним з результатів цього спаду стала девальвація національної валюти, яка за декілька місяців 2008 р. склала майже 50% [8, с. 175]. Відсоткові ставки за споживчими кредитами суттєво зросли, знизивши життєвий рівень населення та зробивши повернення значної частини позик практично неможливим.

Четвертий етап, за нашою думкою, розпочався у 2010 році. Кількість банків з іноземним капіталом складала 55 од. (наприкінці року). У 2013 р. – кількість банків з іноземним капіталом знизилась до 49 од.

Основними рисами стали стагнація на ринку банківських послуг і раціоналізація структури банківської системи (скорочення мережі банківських відділень), достатньо жорстке регулювання курсу національної валюти, її підтримка переважно за рахунок золотовалютних резервів Національного банку, відтік західного капіталу з банківської системи України і його заміщення переважно російським капіталом.

За твердженнями фахівців строк «накопичення» банківських проблем зазвичай складає 3 роки [12]. Ми не можемо не погодитися з цим твердженням стосовно українського банківського сектору.

Наступний п'ятий етап, як ми вважаємо, розпочався з 2014 р. і досі триває. Кількість банків з іноземним капіталом складала 51 од., у 2015 р. – 41 од. Проте зростає частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків по системі в цілому – з 32,5% у 2014 р. до 43,3 у 2015 році.

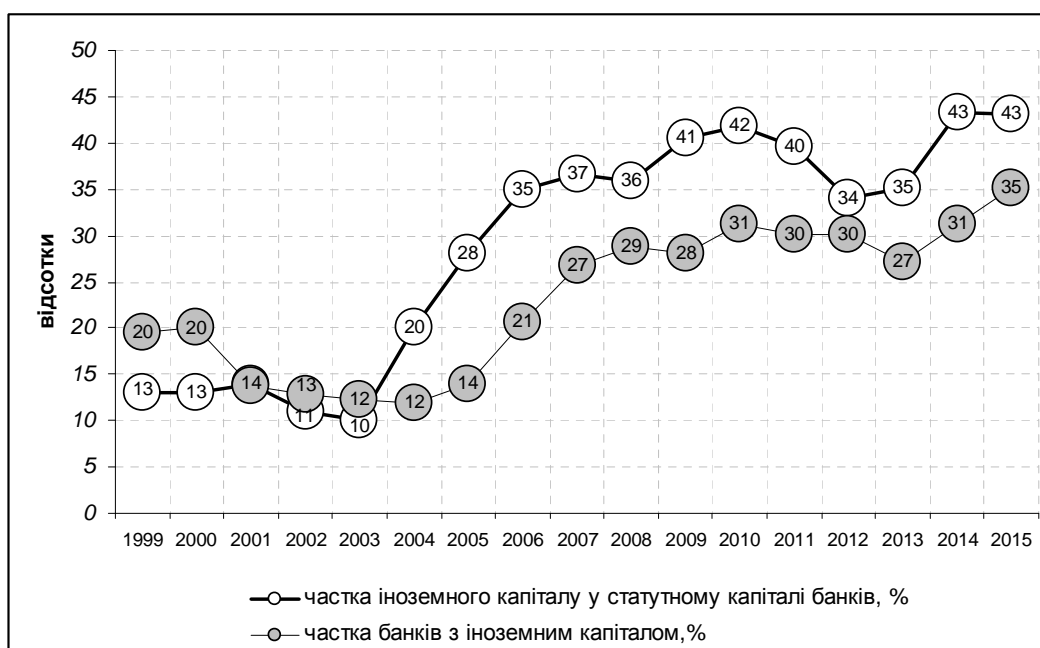


Рис. 2. Участь іноземного капіталу у банківській системі України [7]

До цього часу банківська система та економіка України ще не досягли свого докризового рівня за основними показниками розвитку.

Цей період характеризується продовженням скорочення кількості банків з іноземним капіталом, значною девальвацією національної грошової одиниці, різкими коливаннями її курсу, високим рівнем інфляції [4], запровадженням регулятором жорстких обмежень на валютному ринку, санацією системи шляхом ліквідації значної кількості неплатоспроможних банків, підвищенням рівня впливу політичних факторів на економіку і в тому числі на банківську систему.

З усього вище викладеного можна зробити наступні висновки:

- збільшення участі іноземного капіталу в українській банківській системі є закономірним наслідком глобалізації та інтеграції країни у світовий банківський простір;
- іноземний капітал певним чином позитивно вплинув на розвиток національного банківського бізнесу, завдяки збільшенню прозорості управління, впровадженню новітніх технологій і міжнародних практик управління банківськими процесами, освоєнню нових ринків банківських послуг, зниженню собівартості банківських операцій;
- збільшення частки банків з іноземним капіталом підвищило залежність національної банківської системи та національної валюти від материнських закордонних компаній та від процесів, що відбуваються на міжнародних фінансових ринках;
- рівень присутності іноземного капіталу в українській банківській системі є достатньо суттєвим, проте поки не загрожує її стабільності;
- іноземні банки, банки за участю іноземного капіталу страждають таким же чином як і банки з чисто українським капіталом від надмірної бюрократизації банківського сектору та операцій, непослідовності дій та відсутності дієвої стратегії у регулятора, а також політичної невизначеності і пов'язаних з цим ризиків.

1. Бондар В. О. Кредитування економіки банками: [Текст] / В. О. Бондар // Матеріали науково-практичної конференції (10 червня 2015 р., Київ, УБС НБУ). – К., 2015. – С. 75–84.
2. Васюренко О. В. Банківські операції: [навч. посібн.] / О. В. Васюренко. – К.: Знання, 2006. – 331 с.
3. Єгоричева С. Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти: [Текст] / С. Б. Єгоричева. – Полтава: АСМІ, 2010. – 347 с.
4. Індеси споживчих цін на товари та послуги у 2001–2015 рр.: [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Кредити, надані депозитними корпораціями (крім Національного банку України): [Текст] // Бюлетень Національного банку України: [щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України]. – 2011. – № 1. – С. 105.

6. Окремі дані про банки України : [Текст] // Бюлетень Національного банку України : [щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України]. – 2005. – № 5. – С. 135.
7. Основні показники діяльності банків України : [Електронний ресурс] // Національний банк України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
8. Офіційний курс гривні до іноземних валют, встановлений Національним банком України, на кінець періоду : [Текст] // Бюлетень Національного банку України : [щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України]. – 2011. – № 1. – С. 175.
9. Савлук І. М. Банки і економіка : [Текст] / І. М. Савлук // Матеріали науково-практичної конференції (10 червня 2015 р., Київ, УБС НБУ). – К., 2015. – С. 27–32.
10. Сугоняко О. А. Звітна доповідь XIII з'їзду Асоціації українських банків: Виступ президента АУБ : [Електронний ресурс] / О. А. Сугоняко // Асоціація українських банків, 22.06.2007. – Режим доступу : <http://www.aub.org.ua>.
11. Сугоняко О. А. Уроки експансії іноземного капіталу в банківську систему України : [Електронний ресурс] / О. А. Сугоняко // Асоціація українських банків. – Режим доступу : [tp://www.aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=4889&menu=104&Itemid=96](http://www.aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=4889&menu=104&Itemid=96).
12. Яценюк А. Банківська таємниця часів помаранчевої революції : [Текст] / А. Яценюк. – К., 2008. – 282 с.

Доповідь надійшла до редакції 31.03.2016.

Лемішко Олена Олександрівна, к.е.н., докторант, доцент кафедри «Оподаткування і страхування» Національного університету біоресурсів і природокористування України (м. Київ)

ВПЛИВ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВИХ ВАЖЕЛІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

На сьогоднішній день економічна ситуація, яка склалася у сільськогосподарській галузі України, залишається складною. Фінансування окремих галузей аграрного сектора економіки скоротилося, як мінімум, на 15%, а в деяких випадках і до 50%. В порівнянні з провідними європейськими країнами рівень державної підтримки аграрного сектора економіки залишається досить низьким (в середньому – 1,6% суми консолідованого бюджету держави – табл. 1). Тільки чітко сформований і ефективно функціонуючий фінансово-економічний механізм державної підтримки сільського господарства дозволить і в складних умовах сьогодення реалізувати переваги сільськогосподарського виробництва та забезпечити продовольчу безпеку держави. Саме тому дослідження впливу бюджетно-податкових важелів на економічний розвиток сільського господарства є актуальним.

**Витрати на сільське господарство в бюджетах України
різних рівнів, 2010–2014 рр., млн грн***

Роки	Бюджети								
	Місцеві			державний			консолідований		
	сума	вигра-ти	%	сума	вигра-ти	%	сума	вигра-ти	%
2010	152043	119	0,08	225830	7208	3,2	377873	7327	1,9
2011	178269	156	0,09	238584	7487	3,1	416854	7643	1,8
2012	221233	121	0,05	271222	7365	2,7	492455	7486	1,5
2013	218236	144	0,06	287608	7561	2,6	505844	7705	1,5
2014**	223509	109	0,05	299617	5759	1,9	523126	5868	1,1
Середнє значення	198658	130	0,06	264572	7076	2,7	463230	7206	1,6

* складено за даними [1; 4].

** 2014 р. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Як свідчить аналіз структури державної підтримки сільського господарства за 2014 р. (табл. 2; рис. 1), переважна частина державних фінансових ресурсів надходила через податкові механізми: частка отриманих коштів державної підтримки за рахунок податку на додану вартість для розвитку тваринництва становила 25% у від загального обсягу, за рахунок податку на додану вартість для підтримки виробництва продукції рослинництва – відповідно 73%.



Рис. 1. Структура державної підтримки сільського господарства за 2014 р., % [6]

Таблиця 2

**Державна підтримка сільського господарства за 2011–2014 рр.
(загальні показники), млн грн [6]**

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2014 р. до 2013 р., %
Отримано коштів державної підтримки, всього	4327,9	6974,1	7478,0	9177,3	130,7
у т.ч. за рахунок бюджетних дотацій	729,3	742,0	381,9	206,6	54,1
з них, для підтримки виробництва продукції рослинництва	230,7	184,2	56,7	35,3	62,3
для розвитку тваринництва	101,1	437,0	241,7	132,8	54,9
для здійснення заходів з відтворення водних живих ресурсів	-	-	0,1	-	-
за іншими видами (напрямами) державної підтримки	397,5	120,8	83,4	38,5	46,2
за рахунок податку на додану вартість	3598,6	6232,1	7096,1	8970,7	126,4
з них, для підтримки виробництва продукції рослинництва	2780,5	4321,4	4519,2	6709,6	148,5
для розвитку тваринництва	818,1	1910,7	2576,9	2261,1	87,7

Дієвим важелем фінансового механізму державної підтримки сільського господарства є пільгове кредитування аграрного сектору економіки. При цьому, в основному, кредитні ресурси використовувалися Аграрним фондом, фермерськими та іншими господарствами. Практично, з 2013 р. пільгове кредитування сільського господарства було призупинено (табл. 3), максимальним його рівень був у 2012 році. На сьогоднішній день ставка рефінансування українських банків становить 30%, що унеможливорює аграріям доступ до банківського кредитування, тобто розраховувати сільгосптоваровиробники повинні тільки на себе і, знову ж таки, на підтримку з боку держави.

**Стан кредитування суб'єктів господарювання агропромислового
комплексу України за 2001–2014 рр., млн грн***

Показник	2001	2005	2010	2011	2012	2013	2014**
Обсяги наданих кредитів – всього	5866	10400	10134	14885,2	13527,4	16200,3	14699,7
із них:							
короткострокові	5600	6656	7045	10268,9	9610,8	9887,2	10770,6
довгострокові	266	3744	1418	2845,5	2347,1	3059,4	2255,9
довгострокові	-	-	1671	1770,7	1569,5	3253,7	1673,2
Отримано пільгових кредитів – всього:	2803	7647	6162	4134,7	1265,0	0,0	0,0
із них:							
короткострокові	2803	4835	4501	3315,7	772,4	0,0	0,0
довгострокові	-	2812	576	705,4	378,4	0,0	0,0
довгострокові	-	-	1086	113,7	114,1	0,0	0,0
Перехідні пільгові кредити	-	-	6487	6754,3	9825,2	0,0	0,0
Передбачено коштів у держ. бюджеті	135	416	621,6	624,6	417,8	224,8	0,0
Фактично компенсовано з держ. бюджету	135	416	621,6	619,8	23,1	95,2	0,0
Кількість підприємств, які залучили кредити – всього	5024	13044	2238	2668	2603	3142	2547
в т.ч., які залучили пільгові кредити	12178	10870	337	1023	307	0	0

* складено за даними [2; 4].

** 2014 р. – без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Оскільки на даний час пряма державна підтримка сільського господарства вельми мала, то єдиною його реальною підтримкою, а й тісно пов'язаних з ним переробкою і постачанням, залишився спеціальний режим оподаткування ПДВ. Але у зв'язку з прийняттям

Державного бюджету України на 2015 р. та змінами до Податкового кодексу України з 1.01.2015 додаткове навантаження на АПК призвело до втрати галузю більше 20 млрд грн. З 2016 р. в оподаткуванні ПДВ у сільському господарстві змінено перерозподіл сум ПДВ для сільгоспвиробника: за операціями із зерновими і технічними культурами – 85% до держбюджету, 15% залишається у розпорядженні сільгоспвиробника; за операціями з продукцією тваринництва – 20% до держбюджету, 80% залишається у розпорядженні сільгоспвиробника; за іншими операціями з сільськогосподарськими товарами/послугами – 50% до державного бюджету, 50% залишається у розпорядженні сільгоспвиробника; відновлено право на відшкодування ПДВ для усіх експортерів зернових та технічних культур [5]. Вважаємо, що такі «поступки» аграріям з боку держави, а також пропозиція уряду перевести сільськогосподарські підприємства на загальні умови оподаткування ПДВ може призвести до значного зниження рівня дохідності галузі, а по окремих показниках – до збитковості, що в свою чергу, стане підґрунтям незворотних деструктивних наслідків у аграрному секторі економіки. Економічна практика розвинених країн світу довела, що тільки стійке довгострокове фінансове зростання та стабільний розвиток аграрної галузі може бути підґрунтям щодо посилення фіскального навантаження на неї, а необґрунтоване посилення фіскального тиску може спровокувати продовольчу кризу.

На нашу думку, переводити сільськогосподарські підприємства на загальні умови оподаткування ПДВ через встановлення рівних умов господарювання незалежно від галузі чи форми підприємства не можна. По-перше, великотоварні аграрні підприємства та агрохолдинги мають достатній рівень самофінансування та є менш чутливими до впливу бюджетно-податкових важелів механізму державної підтримки, а тому вектор дії державної підтримки необхідно спрямувати, в першу чергу, на середній та малий бізнес у сільському господарстві, що займається вирощуванням та реалізацією сільгосппродукції. По-друге, галузева специфіка фінансових відносин у сільському господарстві потребує виважених та науково-обґрунтованих бюджетно-податкових важелів державної підтримки аграрного виробництва. При цьому, ефективність системи оподаткування у галузі буде залежати від посилення стимулюючих властивостей механізмів прямого

оподаткування вітчизняних суб'єктів господарювання сільського господарства.

1. Виконання бюджетів : [Електронний ресурс] // Державна казначейська служба України. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
2. Доступ до публічної інформації : [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
3. МВФ вимагає перевести аграріїв на загальний режим сплати ПДВ : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dt.ua/ECONOMICS/mvf-vimagaye-perevesti-agrariyiv-na-zagalniy-rezhim-splati-pdv-149334_.html.
4. Мониторинг стану АПК : [Електронний ресурс] // Міністерство аграрної політики України. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua>.
5. Про особливості застосування спеціального режиму оподаткування в сільському господарстві у 2016 році : Лист Державної фіскальної служби України від 05.01.2016 № 203/7/99-99-19-03-02-17. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/baneryi/podatkovi-zmini-2015/elektronne-administruvannya-pdv/65869.html>.
6. Статистична інформація : [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. *Ткаченко Л.* Фіскальний популізм як діагноз : [Текст] / Л. Ткаченко // Дзеркало тижня. – 12.07.2014. – № 25.

Доповідь надійшла до редакції 24.02.2016.

Мельник Олександр Григорович, *к.е.н., науковий співробітник відділу інноваційної політики, економіки і організації високих технологій ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» (м. Київ)*

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ ВІДТВОРЕННЯ

Найбільш актуальним напрямком сучасних досліджень є конвергенція елементів інноваційних і економічних систем в контексті техніко-економічної парадигми в соціо-інституціональній сфері [1; 6], а також проблема деструкції інститутів в процесі розвитку економічних систем, що супроводжуються структурними змінами [5], дещо розширюється роль інститутів у трансформації умов інституційного середовища з точки зору аналізу економічного і соціального інституціоналізму [2]. Запропоновано також концепцію комплементарності, кластеризації і коеволюційності характеру побудови економічних систем [3].

У зв'язку із цим критично важливо відносити економічні системи інноваційного типу відтворення до відкритих систем. Хоча в структурі функціональних зв'язків об'єкту, що характеризує її сукупні властивості, тобто інновацій, генеруються значні ефекти ентропії, і ці ефекти за функціональною реалізацією є структурними ефектами. Власне ефекти

ентропії властиві закритим системам, тому інновації відтворюють альтернативу функціональному розширенню взаємозв'язків відкритих систем. Дане функціональне розширення створює протосередовище, в якому через встановлення функціональних взаємозв'язків елементів економічних систем формується інноваційне середовище для відтворення інституційної структури системи. Таким чином, інституціональний розвиток економічних систем – це реакція на розширення середовища функціональних взаємодій як на рівні субстанціональних елементів, так і на рівні генерації нових функцій системи. Тому вихідним відтворюючим чинником інституціонального розвитку економічних систем необхідно виділяти комплекс/кластер/ядро інновацій відтворювальних процесів. Власне, даний підхід і концептуально, і категоріально виокремлює у вигляді основи динамічну природу комплексу інновацій, повністю абсорбуючи статичну функціональність інновацій в підсистемі виробничих і технологічних процесів. З точки зору динаміки розвитку системи слід розуміти як єдність і взаємодію структурних компонент трьох базових функціональних кластерів системних елементів: *ресурсного циклу, середовища відтворення і периферії зростання.*

Загальні властивості систем ґрунтуються на особливостях їх структурних конструкцій. При цьому зростаючу функціональність системи можна розглядати як комунікаційний канал побудови міжсистемних взаємозв'язків. Даний висновок є важливим для формування методології інституціонального розвитку економічних систем. У зв'язку із цим економічні системи та інноваційні системи тотожні відносно бази формування інституціональної структури. Динамічна функціональність інновацій є базою для зростання середовища реструктуризації/трансформації інституційної структури економічних/інноваційних систем, що, в свою чергу, необхідно розуміти як предоснову інституційного розвитку систем. Даний процес необхідно вважати об'єктивним, оскільки розширене відтворення середовища генерування функціональних взаємодій супроводжується нееластичним ростом ентропії відтворювального ядра системи і синхронної екстраполяції як функціональності, так і самої, власне, ентропії на периферію відтворювального контуру, тобто в комунікаційні канали міжсистемних взаємодій. Таким чином, відтворення двох центрів

зростання невизначеності призводить до формування двох організаційних систем: відтворювального ядра системи та організаційної структури інституціонального середовища системи. Таке, на перший погляд, дуалістичне зростання вірогідно є послідовною реакцією системи на деструктивні ефекти росту власної функціональності.

Первинною формою структурування функціональних взаємозв'язків є циркулятивна динаміка «інновація \leftrightarrow технологія». Ця динамічна функціональність інновацій є причиною невідповідності/порушення співвідношень/збалансованості невизначеностей системних взаємозв'язків на користь неструктурованих елементів в економічній/інноваційній системі. Таким чином інновація, що генерує ріст середовища відтворення викликає реакції системи на нееластичний ріст функціональності її елементів і компенсує зростаючу внутрішню ентропію формуванням нових інституцій і розширення їх власної функціональності. Відповідно інновації зберігають власний потенціал відтворення тільки в умовах, поки вони залишаються неструктурованим елементом системи.

Об'єктивним наслідком структуризації є формалізація. Тому, коли формалізація стає *суб'єктивним* новаторством, будь-який інноватор генерує новий, альтернативний вектор розвитку суспільства. Це є головною закономірністю новаторства, а саме: генерація саме системних альтернатив. Тому і «інноватор \rightarrow інноваційна ідея», і «інновація \leftrightarrow технологія» є первинними інститутами інноваційних систем, їх рух визначає інституціональний розвиток останніх. Саме тому, будь-який інноватор відтворює інноваційні системи, для яких сам залишається неструктурованим елементом відтворювального ядра і *суб'єктивним* відносно генерації незбалансованості ентропії в інноваційних системах.

Але слід розуміти, чи є інституціональний розвиток явищем самоорганізації систем? Передусім інституціональний розвиток – це реакція системи на нееластичний ріст ентропії відтворювального контуру, яка віднесена на периферію росту власної (системи) функціональності. Тобто це – диференціація і екстраполяція функціональності середовища відтворення, віднесеної на формування організаційної структури інноваційної системи.

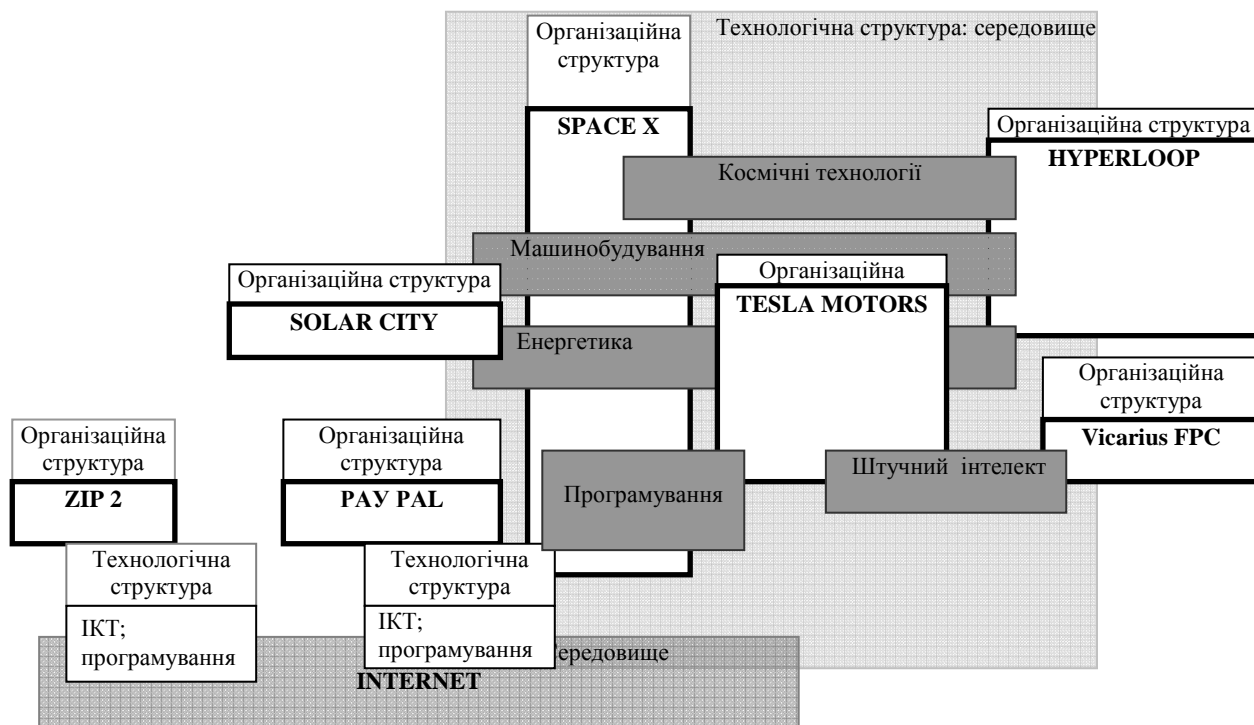


Рис. 1. Первинна інституційна структура інноваційної системи «інноватор → інновація ↔ технологія», розроблено на прикладі реалізації інноваційних ідей Ілона Маска [4]

Тому як в методологічному, так і в загальному теоретичному аспекті, базовим є функціональний характер взаємозв'язків інституціональних елементів самої системи та комунікаційних каналів зростання економічних систем інноваційного типу відтворення. Фактично йдеться про реально функціонуючі системи або такі, що потенційно можуть бути згенеровані чи імплементовані ззовні ефективні механізми концентрації і розподілу ресурсів розвитку. З точки зору еволюції економічних систем здатність генерувати ресурси для технологічного прориву являється принципово необхідною умовою для трансформації в системи інноваційного типу відтворення.

У зв'язку із цим інституціональний розвиток економічних систем досить щільно, передусім функціонально, ідентичний з їх функціональними підсистемами, такими, наприклад, як система фінансування.

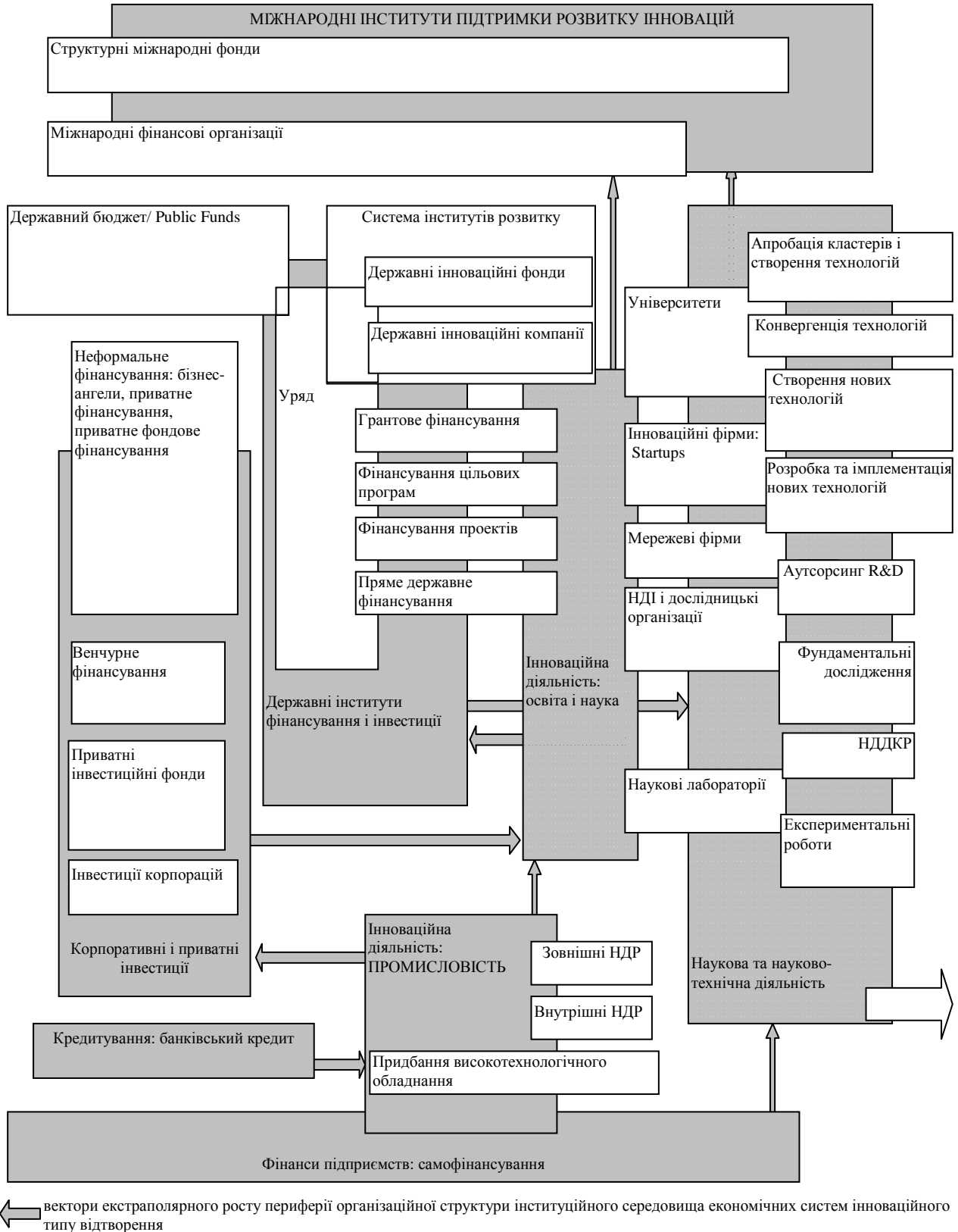


Рис. 2. Модель інституціонального розвитку економічних систем інноваційного типу відтворення, авторська розробка

Таким чином, інституціональний розвиток економічних систем інноваційного типу відтворення – це послідовна структурна трансформація функціональності відтворювального контуру (відтворювального ядра і периферії: комунікаційних каналів міжсистемних взаємодій), організаційної структури та інституціонального наповнення системи, що призводить до зростання системи.

Інституціональний розвиток – це реакція системи на нееластичний ріст ентропії відтворювального контуру, віднесена на периферію росту власної (системи) функціональності. Тобто це – диференціація і екстраполяція функціональності середовища відтворення, віднесеної на формування організаційної структури інститутів інноваційної системи.

Відтворювальною формою екзогенезу економічних систем є циркулятивна динаміка «інновація ↔ технологія», що формують периферію зростання виробничих, інтелектуальних, фінансових, соціальних елементів систем та їх інститутів. В залежності від функціональних характеристик відтворювальних елементів, утворюються форми інституціональних елементів і функціональних механізмів.

1. Корнівська В. О. Інститути розвитку в контексті українського соціоінституційного середовища : [Текст] / О. В. Корнівська // Сучасна економічна теорія та пошук ефективних механізмів господарювання : [зб. матер. Міжнарод. науково-практ. конф.] / [відп. ред. Л. А. Кравченко]. – Саки : Підприємство Фенікс, 2012. – 426 с.
2. Попов О. Є. Еволюція розвитку та особливості методології інституціонального аналізу економічних явищ та процесів : [Текст] / О. Є. Попов // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 169–173.
3. Boyer R. Coherence, Diversity and the Evolution of Capitalism – The Institutional Complementary Hypothesis : [Text] / Boyer R. // Evolutionary and Institutional Economic Review. – 2005. – Vol. 2. – No 1. – P. 43–80.
4. Elon Reeve Musk : [Electronic resource]. – Access mode : https://en.wikipedia.org/wiki/Elon_Musk.
5. Perez C. Innovation systems and policy: Not only for the rich? : [Electronic resource] / C. Perez // Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics. – The Other Canon Foundation, Norway, and Tallinn University of Technology, WP No 42. July, 2012. – Access mode : <http://technologygovernance.eu/files/main/2012071005451212.pdf>.
6. Perez C. Technological revolutions, paradigm shifts and socio-institutional change : [Text] / C. Perez // E. Reinert (ed.). Globalization, Economic Development and Inequality: An alternative Perspective. – Cheltenham: Edward Elgar, 2004. – P. 217–242.
7. von Bertalanffy L. General System Theory – A Critical Review : [Text] / L. von Bertalanffy // General Systems. – 1962. – Vol. VII. – P. 1–20.

Доповідь надійшла до редакції 24.02.2016.

Проскуріна Марія Олегівна, канд. екон. наук, доцент кафедри шоу-бізнесу Київського національного університету культури і мистецтв

РОЛЬ КУЛЬТУРНИХ ІНДУСТРІЙ В ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сучасному етапі розвитку світової економічної системи очевидною стає тенденція до поєднання креативного потенціалу людства та господарсько-економічної діяльності через єдність технологічних, соціальних, культурологічних та економічних механізмів на мікро- та макрорівнях. Основним ресурсом та запорукою подальшого економічного розвитку в умовах глобалізації стають знання, інформація та креативність, а підґрунтям – всебічне застосування цифрових технологій. Широке поєднання економіки і культури надає можливість посилити конкурентоспроможність країни на світовому ринку та забезпечити її сталий розвиток завдяки культурним та креативним індустріям (ККІ).

Для вітчизняної науки питання культурних індустрій є новим, проте має значний потенціал для дослідження. Як середовище підприємницької діяльності сфера культури поки що не проаналізована, проте ми не можемо не враховувати той факт, що сектор ККІ демонструє стрімке зростання по всьому світу, а його роль в національних економіках розвинутих країн посилюється.

На початку третього тисячоліття креативна економіка перетворюється на стратегічний інструмент сучасного суспільства для забезпечення можливості сталого розвитку, а ККІ стають невід'ємною частиною економічних систем розвинутих країн. Вони охоплюють традиційне виробництво, високі технології та сферу послуг. До культурних індустрій відносять кіноіндустрію, музичну індустрію та рекординг, відео та комп'ютерні ігри, рекламу та маркетинг, а також мовлення (радіо, телебачення, супутникові, кабельні та цифрові їх форми). Ці види людської діяльності спираються на використання креативного потенціалу людини та можуть генерувати прибуток як через торгівлю товарами та послугами, так і через використання інтелектуальних прав власності. ККІ як специфічна сфера діяльності залучена до створення та розповсюдження продуктів, що впливають на наше розуміння світу в цілому [4, с. 16].

Спираючись на концепцію англійського дослідника Д. Хезмондалша [4], будемо виходити з того, що основним продуктом культурних індустрій є тексти. Отже, ККІ продукують засоби та інструменти масової комунікації. Відповідно до концепції російського вченого А. Долгіна, другою невидимою рукою сучасного ринку стають масові комунікації, які саме і визначають способи виробництва та споживання благ [1, с. 12]. Ми можемо говорити про культурні індустрії за умови тиражування та часткового відтворення на носіях витворів мистецтва, створення за допомогою різноманітних технології та техніки масових і видовищних заходів. Цілісна концепція креативної економіки ґрунтується на взаємодії культури, економіки та технологій в сучасному глобалізованому світі через символи, тексти, звуки та зображення.

ККІ в даний час є одним з найбільш динамічних секторів світової економіки. В світовий торгівлі креативний сектор за період 2002–2011 рр. зріс більш ніж в два рази. Зростання експорту творчих товарів демонструвало високі темпи в країнах, що розвиваються, і в середньому становило 12,1% в рік за той же період [5]. В економіках провідних країн світу ККІ забезпечують від 2% до 5% ВВП та демонструють стійке зростання. Цей сектор є більш стійким до економічних коливань, має потенціал для їх подолання, виступає стратегічним інструментом для мінімізації безробіття, збільшення добробуту населення та соціальної згуртованості в регіонах. Концепція креативної економіки дозволяє таким країнам як Україна інтегруватися до світової економіки шляхом інтенсивного використання свого творчого потенціалу для створення та просування конкурентоспроможного національного культурного продукту. Передумовою стає відповідна державна політика, спрямована на захист, підтримку та просування національних ККІ.

В середині ХХ ст. відбулося становлення концепцій постіндустріального суспільства – системи, в якій телекомунікації та комп'ютери виконують основну роль в процесі виробництва і обміну інформацією та знаннями. Постіндустріальне суспільство ще визначають як інформаційне, оскільки саме таке визначення більш адекватно відображає ті зміни, що відбулися в світі та були зумовлені не лише технологічними зрушеннями, але й змінами в світоглядних системах.

Остання світова економічна криза проілюструвала певну обмеженість інструментарію регулювання та прогнозування соціально-

економічної динаміки. Зрушення, що відбуваються в економічних системах, були обумовлені динамікою факторів, які не підлягають кількісному оцінюванню економіко-математичним інструментарієм та взагалі не враховувалися. Економічна наука зазвичай моделює поведінку голодної людини, а специфіка поведінки ситої та всім забезпеченої людини ще не була повністю досліджена.

Значні зміни відбулися в процесах виробництва та споживання – принцип стандартизації змінився на принцип різноманіття. Це обумовило становлення та розвиток нової клубної або колаборативної економіки – економіки, що спирається на колаборативну фільтрацію, клубне і демонстративне споживання, а рушійною силою стає комплекс маркетингових комунікацій.

В постіндустріальному суспільстві в структурі товарів та послуг зростає частка таких, що містять інтелектуальну та креативну складову. Відбулося зрушення в структурі виробництва на користь сфери послуг, а в структурі споживання зросла частка нематеріальних та неутилітарних благ. Посилюється процес символізації та деутилізації – предмети використовуються як символи та знаки приналежності. Моральна амортизація випереджає фізичну.

У зв'язку зі змінами у споживанні змінюється співвідношення виробництва та торгівлі. Значну частку вартості товару становлять витрати на маркетинг та просування. Відбувається зростання витрат на обробку інформації (транзакційні витрати) в порівнянні з витратами на виробництво. Це зумовило розквіт медіа-ринку та рекламних послуг і стало передумовою становлення ККІ. Ціна товарів та послуг все менше пов'язана з універсальною цінністю і все більше обумовлена індивідуальною та ситуативною. Споживання носить характер колекціонування. Закон Госсена про спадаючу граничну корисність не діє стосовно споживчих товарів та особистісних інвестицій (освіта, музика, література тощо) [1, с. 18].

Змін зазнав характер праці та структура робочого часу людини. Скорочується робочий час, а час дозвілля змінює свої якісні характеристики. Індустріалізація та уніфікація відпочинку знизила його цінність і привабливість. Проте вимога до підвищення якості особистого часу людини зростає, а отже зростають і вимоги до нових видів розваг. В сфері культурних індустрій закон попиту та пропозиції працює

навпаки: пропозиція формує попит, оскільки люди не можуть чітко уявити всі можливості креативного середовища. В умовах нової економіки дефіцитним ресурсом стають символи (символічні конструкції) та ресурси людини – час, увага, пам'ять, фізичні можливості. Проблема обмеженості ресурсів переходить зі сфери виробництва у сферу споживання.

Культура впливає на економіку і сама є залежною від неї. Культурні та соціальні наслідки економічних реформ можуть призвести до їх краху. Тому, за умов визначення політичної доцільності реалізації швидких економічних реформ необхідним є планування та контроль культурних та соціальних змін, а подекуди – їх штучна активізація. Все це має бути врахованим в системній та цілісній державній гуманітарній політиці, що охоплюватиме діяльність фінансових, економічних, промислових, освітніх та культурних відомств.

ККІ є перспективною сферою економічної підприємницької діяльності. Внесок культурних індустрій не обмежується лише матеріальним. Вони сприяють соціальній інтеграції, консолідації населення, підвищенню рівня освіти, гордості від приналежності до певного співтовариства та спільному усвідомленню приналежності до певного історичного етапу. Дана сфера опосередковано сприяє підвищенню ефективності економічної діяльності в суміжних галузях через створення єдиного інформаційно-комунікаційного середовища. Креативна економіка змінює традиційні моделі економічного зростання, джерела отримання доданої вартості, розуміння факторів розміщення бізнесу. Вона висуває нові вимоги до робочої сили, виробничої інфраструктури та інституційного оточення в порівнянні з індустріальною економікою. Цей сектор перетворюється у важливий стратегічний інструмент ревіталізації та трансформації регіонів.

1. Долгин А. Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка : [Текст] / Александр Долгин. – М. : АСТ, 2010. – 234 с.
2. Степаненко С. В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : [моногр.] / С. В. Степаненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 213 с.
3. Тарушкин А. Б. Институциональная экономика : [учебн. пособ.] / А. Б. Тарушкин. – СПб. : Питер, 2004. – 368 с.
4. Хезмондалш Д. Культурные индустрии : [Текст] / Д. Хезмондалш ; [пер. с англ. И. Кушнарево́й, под ред. А. Михалево́й] ; Нац. исслед ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Высшая школа экономики, 2014. – 456 с.
5. Creative economy report. 2013. Special edition. Widening local development pathways : [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.unesco.org/culture/pdf/creative-economy-report-2013.pdf>.

6. Hendrik P. Key role of cultural and creative industries in the economy : [Electronic resource] / Pol Hendrik. – Access mode : <http://www.oecd.org/site/worldforum06/38703999.pdf>.

7. The Economy of Culture in Europe. October 2006 : [Electronic resource] / Study on the Economy of Culture in Europe. – Access mode : http://ec.europa.eu/culture/library/studies/cultural-economy_en.pdf.

Доповідь надійшла до редакції 28.03.2016.

Савіна Наталія Борисівна, докт. екон. наук, проф., проректор з наукової роботи та міжнародних зв'язків Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне)

Крикавський Віктор Євгенович, аспірант Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне)

МОДЕЛЬ «ТДАВС» ЯК ІНСТРУМЕНТ ОПТИМІЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ ПОСТАЧАННЯ В БУДІВЕЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Специфіка будівельних послуг не визначається характеристиками, які пов'язані із різноманітністю задоволення потреб клієнтів, а полягає в докладанні зусиль в сфері виробництва матеріальних благ, якими з точки зору економіки підприємства є вартість активів, тому в контексті створення ланцюга вартості слід керуватися узгодженістю тривалості будівництва, якості і максимізації прибутку. У зв'язку з високою вартістю ресурсів, постачання (як підпроцес) є найбільш витратним компонентом будівельного процесу і визначає успішність інвестицій, тому актуалізується проблема оптимізації виконання кожної операції за факторами: «витрати – час».

В будівництві для управління процесами поширеним є сіткове моделювання і розв'язання оптимізаційної задачі на сітковому графіку, що є достатньо працезатратним, вимагає використання персональних комп'ютерів.

Пропонована модель обліку витрат дій, що базується на часі, TDABC (англ.: Time-Driven Activity-Based Costing) дозволяє оптимізувати не тільки тривалість операції, але й витрати на її виконання [1]. Перевага моделі полягає в наступному: спрощується процес розрахунку витрат; здійснюється оцінювання тільки двох параметрів; усувається необхідність збирання інформації від співробітників, яка не завжди є об'єктивною; витрати ресурсів приписуються безпосередньо дії (операції). Модель можна легко оновити, щоб відобразити зміни у функціонуванні підприємства. За її допомогою можна здійснювати аналіз різних сценаріїв, прогнозування і розроблення найбільш раціонального рішення щодо реалізації процесу.

Типове рівняння часу в моделі TDABC має вигляд [2]:

$$t_{ij} = \beta_0 + \sum_{q=1}^p \beta_q \times X_{qj} \quad (1)$$

де $q = \overline{1, p}$; t_{ij} – тривалість i -ої операції в j -ому часі; β_0 – постійні витрати часу для виконання j -ої операції незалежно від перебігу процесу; β_q – додатковий час виконання операції, викликаний зміною чинника q ; X_{qj} – q чинник зміни, який детермінує час, необхідний для виконання i -ої операції. Наприклад, X_q може бути постійним параметром – вага палети або віддаль транспортування; дискретною змінною – кількість фактур, пропозицій від постачальника або замовлень; цілочисельною змінною (1 або 0) – тип замовлення (звичайне (0) або терміново додаткове (1)).

На прикладі оформлення замовлення в сфері постачання розглянемо сутність моделі TDABC.

Етап I. Розрахунок фактичних витрат часу на оформлення замовлення.

Нехай: β_0 – отримання замовлення (початок і закінчення його формування, становить 4 хв.); β_1 – оформлення замовлення з допомогою Інтернету (2 хв.); β_2 – оформлення замовлення телефоном (9 хв.); β_3 – оформлення замовлення з використанням факсу (5 хв.); β_4 – оформлення в безпосередній присутності замовника (12 хв.); β_5 – введення замовлення в базу даних (5 хв.); β_6 – запис однієї позиції фактури (1 хв.); β_7 – запис позицій фактури і виявлення можливостей надання знижки клієнтові (10 хв.); β_8 – комплектація замовлення (10 хв.); β_9 – вибір перевізника (5 хв.); β_{10} – підготовка документації на поставку (8 хв.). Кожному значенню β відповідає чинник X : X_1 – джерело отримання замовлення (Інтернет (1); інший (0)); X_2 – джерело отримання замовлення (телефоном (1); інший (0)); X_3 – джерело отримання замовлення (факс (1); інший (0)); X_4 – джерело отримання замовлення (особисто від замовника (1); інший (0)); X_5 – тип клієнта (постійний (0); новий (1)); X_6 – кількість позицій (5); X_7 – тип замовлення (типове; термінове); X_8 – (є необхідність – 1; немає – 0); X_9 – (перевізник власний – 1; перевізник сторонній – 0); X_{10} – спільна база даних – 0; n_i – 1).

Рівняння часу матиме вигляд:

$$t_{ij} = 4 + 2 \times 1 + 9 \times 0 + 5 \times 0 + 12 \times 0 + 5 \times 0 + 1 \times 5 + 10 \times 0 + 10 \times 1 + 5 \times 1 + 8 \times 0 = 26 \text{ хв.} \quad (2)$$

Етап II. Визначення ефективного часу праці служби обслуговування замовника (2 працівники).

I. Фактично затрачений час на оформлення замовлення становить 86% фонду праці, тоді: ефективний час праці = $2 \times 172 \times 0,86 = 295,84$ год. на 1 міс.

II. Середньомісячні витрати становлять 6700 грн (витрати на оплату праці працівників, амортизація (комп'ютер, телефон, факс), витрати на утримання приміщення). Тоді: витрати одиниці часу становлять = $6700 / 295,84 = 22,65$ грн/год. = $0,38$ грн/хв.

III. Визначення витрат на оформлення замовлення за умови – постійний клієнт; оформлення замовлення за допомогою Інтернету; спільна база даних; замовлення типові; перевізник власний: $0,38 \times 26 = 9,81$ грн.

Використовуючи модель TDABC, можна встановити найменш витратний варіант реалізації операції, що дозволить підвищити ефективність підпроцесу і процесу в цілому.

1. Kaplan R. S. Time-Driven ActivityBased Costing : [Text] / R. S. Kaplan, S. R. Anderson. – Boston : Harvard Business School Press, 2007. – 266 p.

2. Wegmann G. The activity-based costing method developments: state-of-the art and case study : [Electronic resource] / G. Wegmann . – Access mode : <http://leg.u-bourgogne.fr/wp/1080903.pdf>.

Доповідь надійшла до редакції 28.03.2016.

Сугак Тетяна Михайлівна, аспірант Національної академії управління, м. Київ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЦЕНТРАЛІЗОВАНОГО ПИТНОГО ВОДОПОСТАЧАННЯ

Як відомо, доросла людина на 65% складається з води. Протягом життя людина випиває в середньому 70 т води, а якщо користується водопровідною водою, то з водою пропускає через свій організм до 100 кг хімічного бруду [3]. Тому так важливо бути впевненим в якості води, яку ми вживаємо, адже основне джерело життя та здоров'я людини – це питна вода.

В Законі України «Про питну воду та питне водопостачання» визначено, що централізоване питне водопостачання – це господарська діяльність із забезпечення споживачів питною водою за допомогою комплексу об'єктів, споруд, розподільних водопровідних мереж, пов'язаних єдиним технологічним процесом виробництва та транспортування питної води [1].

Найбільшою проблемою централізованого водопостачання в Україні є спрацьованість основних фондів, яка на сьогодні становить близько 30% [3]. За час експлуатації існуючих водопровідних комплексів відбулись суттєві зміни в технічній, соціально-економічній та екологічній сферах, що зумовило потребу в модернізації цих комплексів відповідно до сучасних стандартів.

Проведемо аналіз стану централізованого водопостачання. Спочатку розглянемо забезпеченість населених пунктів централізованим водопостачанням. За даними Державної служби статистики в Україні за 2013 р. забезпеченість населених пунктів централізованим водопроводом складала: по містах – 99,3%, по селищах міського типу – 85,6%, по сільських населених пунктах – 21,16% [3]. За 25 років незалежності України, в сільських населених пунктах показник забезпечення централізованим водопостачанням змінився лише на 6 відсотків. Тобто сільські населені пункти здебільшого не мають централізованого водопроводу і часто використовують воду з шахтних колодязів та каптажів, які поповнюються з поверхневих джерел без очистки і тому вода буває дуже низької якості. Але в кращих випадках воду використовують з артезіанських свердловин.

Важливим моментом в процесі централізованого водопостачання є відсутність цілодобового постачання води, що призводить до корозії труб та вторинного забруднення води. З цього випливає ще одна важлива проблема водопостачання – це невідповідна якість питної води державним нормативним вимогам, що є однією з причин поширення багатьох інфекційних (вірусний гепатит А, черевний тиф, ротавірусна інфекція тощо). Відповідно до даних Державної служби статистики в 2013 р. було відпущено води усім споживачам 2685452 тис. м³, з них 3,1% неякісної питної води, а в 2014 р. відпущено – 1910250 тис. м³, з них 0,95% неякісної. Тобто за період 2009–2014 рр. ситуація покращилась з постачанням якісної води у АР Крим (з 2,5 до 1,7%), Дніпропетровській обл. (з 5,3 до 1,6%), Львівській обл. (з 25,5 до 0%) та Чернівецької обл. (з 1,8 до 0,5%) і навпаки погіршилась у Луганській обл. (з 20,6 до 24,6%), Херсонській обл. (з 13,5 до 15,4%), Миколаївській обл. (з 1,1 до 2,1%), Київській обл. (з 0,1 до 0,4 %) [5]. Така ситуація з постачанням неякісної води позначилась на здоров'ї населення. В Державної санітарно-епідеміологічної служби України в 2011 р. було зареєстровано 2 спалахи

вірусного гепатиту А у АР Крим та Дніпропетровській області (постраждало 64 особи, з них 37 дітей), 1 спалах ротавірусної інфекції у Луганській області (постраждало 23 особи), та одиничний спалах на холеру у Донецькій області (постраждало 33 особи, з них 1 дитина) [2]. Також, зазначимо, що проблеми були і у м. Києві в 2015 р., коли в результаті споживання неякісної питної води постраждали жителі мікрорайону Бортничі, зареєстровано 155 випадків захворювання на гостру кишкову інфекцію, в т. ч. серед дітей до 17 років – 121 випадок та на ротавірусний ентерит захворіло 57 осіб, в т. ч. 48 дітей [4].

Далі розглянемо протяжність ветхих та аварійних водопровідних мереж. Наведемо визначення терміну «ветхі й аварійні водопровідні мережі» – це зношені водопровідні мережі, термін експлуатації яких закінчився, та мережі, що потребують заміни або ремонту. По Україні протяжність ветхих та аварійних водопровідних мереж від загальної складала в 2014 р. – 34,6% [3]. Якщо порівняти показники 2009 р. та 2014 р., то можна зробити висновок, що за ці роки не було капітальних ремонтів, а водопровідні мережі продовжували зношуватись. Найбільша протяжність ветхих та аварійних водопровідних мереж в 2014 р. була в Дніпропетровській обл. – 45,2%, Луганській обл. – 54,0%, Львівській обл. – 45,3%. Зокрема, в м. Києві за період 2011–2013 рр. визнали аварійними та ветхими ще 771,1 км або 18,2% від загальної протяжності водопровідних мереж. Проте позитивні зміни відбулися в Чернівецькій обл., де протяжність аварійних водопровідних мереж зменшилась на 5,5% і становила 33,7 км або 30,5% [3]. Вказана проблема впливає на нерегульований витік та невраховані втрати води, що збільшує собівартість та призводить до вторинного забруднення води.

Витік та невраховані витрати води – це вода, яка була подана в мережу і не дійшла до споживача. Показники витоків та неврахованих витрат води коливаються у досить широкому діапазоні: в цілому по Україні у 2013 р. становили 29,8% від загальної кількості використаної води, а в 2014 р. – 28,3%. Найменше значення цього показника в 2014 р. було досягнуто у Київській обл. (17,0%) та Рівненській (18,5%). Найбільші втрати води в 2014 р. мали місце в Львівській обл. (46,7%), Житомирській обл. (43,5%) [3].

Існуюче становище позначається на собівартості реалізованої питної води, оскільки підприємство несе значні витрати по електроенергії (на

підйом, подачу води в мережу) і хімічних реагентах (на очищення води) у розрахунку на повний обсяг поданої води в мережу, а при визначенні собівартості ці витрати розділяються на значно меншу величину реалізованої води. Таким чином, проблема зменшення втрат води в мережах вимагає невідкладного рішення.

Головною проблемою оновлення водопровідної мережі залишається невизначеність джерел фінансування необхідних витрат. Оскільки фінансовий стан підприємств централізованого водопостачання не дозволяє здійснювати інвестиції за рахунок власних коштів, виникає необхідність залучення коштів з інших джерел.

Отже, основними причинами погіршення якості питної води та збільшення тарифів в Україні є: неналежна забезпеченість селищ міського типу та сільських населених пунктів водопроводами; відсутність цілодобового водопостачання, що призводить до застою та вторинного забруднення води у процесі транспортування водопровідними мережами та поширенні багатьох інфекційних хвороб; зношеність основних фондів і, як наслідок, великі втрати води та велика енергоємність.

Основними завданнями підприємств централізованого водопостачання є зменшення неврахованих втрат води, зменшення витрат електроенергії та на капітальні ремонти чи заміни ветхих та аварійних водопровідних мереж. Для цього потрібні проведення аналізу діяльності підприємств та розробка інвестиційних довгострокових проектів на модернізацію систем водопостачання. В іншому випадку, постійне латання проривів та дотаційне існування підприємств централізованого водопостачання призведе до погіршення стану: підприємства стануть збитковими, водогони – ветхими та аварійними та істотно погіршиться якість питної води.

1. Про питну воду та питне водопостачання: Закон України від 10.01.2002 №2918-III: [Текст] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 16. – Ст. 112.
2. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2012 році: [Текст]. – К., 2013. – 450 с.
3. Про основні показники роботи водопровідного господарства України: Статистичний бюлетень: [Електронний ресурс] // Ukrstat.org - публікація документів Державної служби статистики України. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/05/Arch_vod_bl.htm.
4. Стан інфекційної захворюваності в м. Києві у січні 2015 р.: [Електронний ресурс] // Головне управління Держсанепідслужби у м. Києві. – Режим доступу: <http://ses.gov.ua/news/1/199/stan-nfektsino-zahvoryuvanost-v-m-ki-v-u-s-chn-2015-r>.

5. Статистичний щорічник України за 2012 рік : [Текст] / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : ТОВ Август Трейд, 2013. – 595 с.

Доповідь надійшла до редакції 24.02.2016.

Тимошенко Олена Володимирівна, к.е.н, доц., докторант Національної академії управління (м. Київ); декан факультету економіки та інформаційних технологій, Київський національний університет культури і мистецтв

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Сучасний стан розвитку економічних процесів в Україні характеризується серйозними системно-структурними проблемами у сфері забезпечення економічної безпеки, що підтверджується глибокою економічною рецесією, викликаною необхідністю переформатування економічних відносин у зв'язку із нівелюванням економічного вкладу Криму, частини Донецької та Луганської областей, відходом від економічного кооперування із Російською Федерацією, посиленням воєнної загрози, різкою втратою купівельної спроможності населення.

Одним із пріоритетних напрямів на сучасному етапі є дослідження об'єктивного оцінювання економічної безпеки та створення ефективного підходу до його аналізу. Своєчасна діагностика і моніторинг основних складових економічної безпеки надасть можливість через вжиття адекватних заходів підвищити її рівень в цілому.

Вище зазначеній проблематиці присвячено достатньо уваги як зі сторони вчених-економістів, які досліджують механізм економічної безпеки, так і вчених, які є провідними науковцями у сфері економіко-математичного моделювання з метою розробки єдиної методології оцінювання, яка б була прийнятною для більшості країн світу.

У переважній більшості досліджень, у методичних рекомендаціях, закріплених на державному рівні, центральними є питання, які стосуються сутності, рівня і складових, що формують економічну безпеку [1–3], однак питання, пов'язані із методологією розрахунку, коректністю оцінювання, формуванням множини індикаторів та їх порогових значень із врахуванням національних особливостей країни та можливістю використання запропонованої методології на міждержавному рівні, недостатньо досліджені.

На основі узагальнення напрацювань вітчизняних та зарубіжних вчених в цій сфері нами запропоновано методологію оцінювання рівня економічної безпеки здійснювати за таким алгоритмом, використовуючи при цьому методи кореляційно-регресійного аналізу:

1. Ідентифікація складових економічної безпеки. При цьому обов'язковим є перевірка даних на якісну та кількісну достовірність та формування остаточної бази статистичних індикаторів із урахуванням можливої залежності ознак між собою за допомогою апарату кореляційного аналізу.

2. Визначення меж інтервалів порогових значень. При цьому доцільним буде використання евристичного підходу, а також методу експертних оцінок.

3. Нормування індикаторів з метою приведення їх до безмірних від 0 до 1. Нормування у контексті нашої задачі здійснювалось із урахуванням основних характеристичних значень показників.

4. Обчислення вагових коефіцієнтів. При цьому доцільним буде використання як методу експертних оцінок, так і перевірка за допомогою методу кореляційної матриці.

5. Розрахунок субіндексів економічної безпеки та побудова інтегрального індексу із метою групування країн-членів ЄС та України за рівнем економічної безпеки.

6. Побудова моделі для подальшого прогнозування, яка б відповідала необхідним умовам складання прогнозу та верифікації моделі (оцінювання її якості та статистичне оцінювання достовірності моделі).

За вищезазначеним алгоритмом нами розраховано інтегральний індекс макроекономічної безпеки України та країн-членів ЄС і здійснено їх рейтингову оцінку за 2001–2014 роки. Результати розрахунків представлено у табл. 1.

Проведений аналіз показав, що країни, які мають приблизно однакову модель економічного розвитку, демонструють схожі динаміки інтегрального індексу макроекономічної безпеки.

Рейтингова оцінка* України та країн-членів ЄС за 2001–2014 рр.
за інтегральним показником макроекономічної безпеки**

Країна	2001	Країна	2005	Країна	2010	Країна	2014
Ірландія	77,1	Ірландія	67,9	Нідерланди	55,8	Нідерланди	53,8
Люксембург	47,1	Австрія	63,0	Швеція	52,2	Люксембург	50,3
Данія	46,1	Люксембург	52,1	Британія	44,8	Ірландія	49,0
Швеція	44,7	Італія	40,2	Данія	44,6	Британія	41,9
Австрія	44,3	Данія	38,8	Ірландія	43,3	Німеччина	38,9
Франція	43,7	Швеція	35,0	Люксембург	41,6	Данія	38,6
Велика Британія	42,6	Німеччина	34,2	Італія	38,4	Фінляндія	37,3
Бельгія	36,7	Нідерланди	34,0	Австрія	38,4	Бельгія	34,7
Португалія	34,7	Фінляндія	34,0	Франція	37,3	Франція	32,9
Німеччина	32,9	Словенія	31,3	Кіпр	35,2	Швеція	32,5
Нідерланди	31,9	Кіпр	29,9	Німеччина	33,0	Чехія	31,8
Іспанія	30,1	Мальта	29,8	Словенія	31,8	Іспанія	29,7
Фінляндія	29,9	Британія	29,6	Бельгія	31,5	Австрія	29,3
Італія	28,3	Бельгія	29,6	Угорщина	29,9	Італія	25,4
Чехія	22,9	Португалія	26,0	Португалія	28,4	Кіпр	24,4
Словенія	22,5	Франція	25,6	Польща	27,3	Угорщина	24,0
Кіпр	20,6	Естонія	22,2	Греція	26,2	Румунія	23,8
Греція	20,3	Угорщина	19,9	Фінляндія	21,6	Польща	22,0
Мальта	19,2	Румунія	19,6	Іспанія	21,1	Словенія	21,4
Угорщина	16,8	Латвія	19,4	Чехія	20,1	Мальта	19,9
Словаччина	15,2	Литва	18,2	Хорватія	18,6	Греція	18,8
Польща	14,7	Словаччина	17,8	Мальта	18,5	Болгарія	18,2
Румунія	14,5	Україна	17,6	Словаччина	18,3	Литва	17,1
Естонія	14,2	Польща	17,5	Болгарія	17,5	Словаччина	16,6
Литва	13,5	Греція	17,3	Литва	15,3	Хорватія	16,2
Хорватія	13,4	Чехія	17,2	Латвія	13,3	Естонія	15,8
Болгарія	13,4	Болгарія	16,7	Естонія	12,5	Португалія	15,6
Латвія	12,8	Іспанія	16,6	Румунія	10,6	Україна	13,4
Україна	11,0	Хорватія	13,6	Україна	10,1	Латвія	11,9
В середньо-му по ЄС	32,9	В середньо-му по ЄС	44,7	В середньо-му по ЄС	35,1	В середньо-му по ЄС	45,4

* підвищення інтегрального індексу макроекономічної безпеки свідчить про тенденцію до посилення рівня країни щодо протистояння внутрішнім і зовнішнім макроекономічним загрозам.

** розроблено автором самостійно згідно запропонованого алгоритму за даними [4–7].

У результаті дослідження нами встановлено, що серед країн ЄС-28 не існує країн, які б не відповідали нормативним значенням макроекономічних показників і при цьому демонстрували найвищий рівень життя населення. Це підтверджує той факт, що алгоритм розрахунку є економічно обґрунтованим і побудований за принципами адекватності, репрезентативності, комплексності, інформативності і може бути використаним при оцінюванні рівня макроекономічної безпеки на європейському рівні.

1. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
2. *Харазішвілі Ю. М.* Прогнозування індикаторів, порогових значень та рівня економічної безпеки України у середньостроковій перспективі : [аналіт. доп.] / Ю. М. Харазішвілі, Є. В. Дронь. – К. : НІСД, 2014. – 126 с.
3. *Чехович Г. Т.* Методичні підходи до оцінки економічної безпеки країни та регіонів : [Електронний ресурс] / Г. Т. Чехович // Ефективна економіка. – 2013. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2437/>
4. Ease of doing business index : [Electronic resource] // The World Bank. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/indicator/IC.BUS.EASE.XQ>.
5. GDP growth : [Electronic resource] // The World Bank. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG>.
6. GDP per capita : [Electronic resource] // The World Bank. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>.
7. Long-term unemployment : [Electronic resource] // The World Bank. – Mode of access : <http://data.worldbank.org/indicator/SL.UEM.LTRM.ZS>.

Доповідь надійшла до редакції 16.03.2016.

Ульянов Костянтин Євгенович, к.е.н., доцент кафедри гуманітарної та соціально-економічної підготовки Національного університету оборони України ім. Івана Черняхівського

ТРАНСФЕРНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ЯК ФАКТОР МОНОПОЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ РИНКІВ

У сучасних економічних умовах, коли Україна намагається кардинально переорієнтувати вектор економічних відносин зі Сходу на Захід через створення сприятливого інвестиційного клімату, відкриття своїх ринків і намагання виведення національних компаній на світові ринки, вимагає свідомого ставлення до нових ризиків, які неминуче виникають. Одним з таких ризиків є те, що компанії за допомогою внутрішньокорпоративної системи трансферного ціноутворення можуть здійснити монополістичну експансію на національні ринки з одночасним виведенням отриманих доходів з-під оподаткування.

Дослідженнями окремих аспектів інституціонального регулювання процесів монополізації займалися представники більшості економічних шкіл, з різних позицій розкриваючи їх природу і зміст. Аналіз процесів монополізації ринків та їх ефективності знаходимо у роботах Й. Шумпетера [4] та інших вчених, які досліджували механізм формування монопольних ринків, їх негативні й позитивні наслідки для суспільства. Трансферне ціноутворення досліджувалося в роботах А. Аткинсона [5], О. Вільямсона [3], Р. Коуза [2].

Впроваджуючи систему трансферного ціноутворення вище керівництво підприємства створює ланцюги центрів створення вартості, які орієнтовані на конкретні бізнес-одиниці, що зайняті стратегічно важливою діяльністю для досягнення конкурентних переваг та монополізації ринку. В межах підприємства створюється внутрішній монопольний ринок для захищених гравців. Водночас для них з'являється можливість виходу на зовнішній ринок у випадку цінової переваги на ньому. Зовнішні гравці мають можливість тільки обмеженого доступу на такі захищені ринки, для них створено різноманітні бар'єри входу на ринки як економічні, так і організаційні.

Трансферне ціноутворення як система внутрішньо-фірмових відносин направлена на зростання конкурентоспроможності шляхом створення системи обліку та контролю за витратами і прибутком у центрах їх генерування.

Зі зростанням глобалізації світового господарства компанії, що вийшли за межі національних ринків, отримали можливість переміщати центри отримання доходів і затрат з різних національних юрисдикцій задля мінімізації податкового навантаження. Великі компанії організаційно почали реформувати свої представництва і відокремлені підрозділи у національні підприємства, що ускладнило процес контролю для національних податкових органів. З країн з високим рівнем податкового навантаження виводились в першу чергу центри отримання прибутку, а центри затрат формально стали підприємствами з мінімальною, контрольованою рентабельністю. Як результат, національні податкові системи почали недораховуватися значних податкових надходжень.

Окремі держави проводять політику лібералізації економіки в інтересах крупного транснаціонального капіталу в формі зниження

бар'єрів, створення вільних економічних зон з метою залучення ресурсів ТНК у власну економіку задля забезпечення не тільки поступального розвитку країни, а й задля створення сприятливого інвестиційного клімату. Це надає для ТНК додаткові переваги для монополізації національних ринків.

З іншої сторони, заслуговує на увагу питання: чи може бути запроваджена на підприємствах система трансферного ціноутворення як фактор, що створює додаткові конкурентні переваги, і, як наслідок, – умови для монополізації ринків. Звертаємо увагу, що ми умисно застосували термін «ринки». В сучасних умовах, на певному етапі розвитку підприємства чи групи підприємств власники або інвестори рідко зосереджують увагу на одному напрямку діяльності. Вони намагаються працювати на декількох суміжних, а інколи і зовсім різних ринках. Тому без владної системи внутрішньо-фірмової системи трансферного ціноутворення не обійтися. Як і для великих ТНК, так і для національних підприємств, така система надає можливість не тільки контролювати транзакційні витрати з метою їх зниження, а й проводити політику «оптимізації» податкових платежів, що вже йде всупереч суспільним інтересам. Маневрування податковими взаємовідносинами між контрольованими суб'єктами дає змогу не тільки зменшувати тягар, а і відтермінувати сплату.

Якщо для ТНК офшори виконують функцію виведення доходів з під оподаткування та очищення інвестиційних фондів, то для національних підприємств схожі послуги надають так звані «конвертаційні центри». На початковому рівні такі конвертаційні центри створюються підприємствами самостійно у вигляді мережі приватних підприємців, через рахунки яких виводяться доходи з мінімальними затратами (від 5% до 10%). У порівнянні, навіть, зі ставкою податку на прибуток (18%) – підприємство отримує відчутні конкурентні переваги.

Відповідно до Податкового кодексу України [1] контролю підлягають операції відповідно до принципу «витагнутої руки»:

а) господарські операції, що впливають на об'єкт оподаткування сторін (сторони) таких операцій, які здійснюються платниками податків з пов'язаними особами – нерезидентами;

б) зовнішньоекономічні господарські операції з продажу товарів через комісіонерів – нерезидентів.

Такий підхід, з одного боку, є партнерським зі сторони фіскальної служби, з іншого, створює для суб'єктів господарювання спокливі умови для розпорошення операції між контрольованими суб'єктами..

Крім того такий розподіл надає можливість віддавати певні бізнес-процеси на економічно ефективний аутсорсинг і відповідно надавати можливість власним підприємствам використовувати послуги аутсорсингу з метою збільшення доходу та розширення ринків присутності, а в майбутньому, і з метою їх монополізації.

Таким чином, трансферне ціноутворення виступає, з одного боку, як рушійний та мотиваційний механізм для зниження транзакційних внутрішньофірмових витрат та побудови ефективною інформативної системи управління бізнес-процесами на рівні як національної кампанії, так і наднаціональної. З іншого боку, є дієвим засобом зниження податкового навантаження на корпорацію в цілому шляхом штучного маневрування взаємовідносинами між центрами затрат і доходів, що можуть йти врозріз інтересам національних економік, надавати конкурентні переваги наднаціональним підприємствам та створювати умови для монополізації національних ринків. Дуалізм зазначеного процесу вимагає від України виваженого підходу у проведенні інвестиційної та податкової політик.

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755VI [із змінами та доповненнями] : [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/275517>.
2. Коуз Р. Г. Природа фірми : [Текст] / Р. Г. Коуз // Уроки організації бізнеса / [под ред. А. А. Демина, В. С. Катькало]. – СПб., 1994. – С. 29–50.
3. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция : [Текст] / О. И. Уильямсон. – СПб., 1996. – 702 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития : [Текст] / Й. Шумпетер. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
5. Atkinson A. A. Intra-firm Cost and Resource Allocations: Theory and Practice : [Text] / A. A. Atkinson. – Totonto, 1987. – 201 p.

Доповідь надійшла до редакції 21.03.2016.

Штулер Ірина Юріївна, канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи Національної академії управління (м. Київ)

КОРЕГУВАННЯ ТА АДАПТАЦІЯ СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ДО ЗМІН В МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ

Трактуючи поняття «розвиток» часто мають на увазі наступне: соціально-економічний розвиток, розвиток економіки країни, розвиток

регіону. Проте, у кожному конкретному випадку під терміном «розвиток» розуміється будь-яка зміна. Але зміна має бути прогресивного характеру. Якщо така зміна кількісна, то говорять про економічний розвиток. Якщо мають на увазі якісну зміну, то розуміють структурні зміни або зміну суті розвитку, або набуття економічною системою нових характеристик [2, с. 54].

В сьогоденні кризових умовах все частіше поряд із класично економічними характеристиками розглядають і соціальні складові розвитку. Це пов'язано з тим, що соціальні параметри давно вже стали невід'ємною складовою частиною, яка характеризує ступінь розвитку країни. До таких належать такі показники:

- позитивна динаміка виробництва і доходів в країні;
- додатні структурні зміни в суспільстві;
- позитивні зміни в свідомості суспільства;
- зміни в традиціях і звичках, що свідчать про задоволеність життям та підвищення рівня життя суспільства [5, с. 17].

І саме сьогодні, в умовах гострої економічної кризи, виникає потреба в переході від кількісних до якісних параметрів економічного розвитку.

Потребує розробки дієвої стратегія економічного розвитку, в якій будуть дані відповіді на питання, як здійснити модернізацію економіки, викоринити бідність та розширити внутрішній ринок, як впроваджувати програми розвитку національного господарства та основних його секторів і кластерів, як дотримуватися шляхів досягнення цілей збалансованого розвитку в Україні заради майбутнього.

На сьогодні основною метою економічного розвитку, в тому числі і високорозвинених країн, є покращення якості життя населення. Адже головне завдання держави – це змінити модель розвитку на таку, яка зробить життя людей заможнішим та безпечнішим та надасть змогу кожному громадянину бути задоволеним своїм життям, і відповідно, відчувати гордість за свою країну.

Тому державний процес соціально-економічного розвитку повинен включати наступні важливі складові:

- 1) підвищення доходів населення, турбота про здоров'я населення та підвищення рівня освіти;
- 2) забезпечення умов, що сприятимуть створенню у населення моральних, етичних та поведінкових цінностей, що у підсумку призведе

до формування соціальної, політичної та економічної пошани до людської гідності;

3) зростання економічної свободи населення [5, с. 18].

Особливістю економічної системи є її відкритість та залежність від зовнішнього середовища. Відповідно важливим є корегування та адаптація стратегії економічного розвитку України до змін в міжнародних економічних відносинах.

В зв'язку з цим Міжнародний Фонд «Відродження» впровадив проект «Експертна підтримка Надзвичайної програми для відновлення України: План соціального менеджменту та План залучення зацікавлених сторін» (далі – Проект) [3]. Підтримка даного проекту відбувається за рахунок коштів Європейського Союзу. Метою Проекту є покращення якості та методики управління, моніторингу та оцінювання, комунікацій, покращення координації, створення кращих практик, менеджменту конфліктів та спроможності реалізації проектів відновлення України як за допомогою громад, так і органів влади на місцях. Головне завдання Проекту полягає у розробці плану навчання та безпосередньому проведенні навчання у регіонах [3].

Місцем реалізації даного Проекту визначено місцевості, де будуть впроваджуватися мікропроекти відновлення України, що сприятимуть пілотному впровадженню даної програми. Оскільки даний Проект включає в себе дві складові, то і впроваджуватися він буде в два етапи у цільових громадах: це План соціального менеджменту та План залучення зацікавлених сторін. Цільовими громадами, де буде впроваджуватися проект, після попереднього вивчення стануть місцеві виконавці та місцеві органи влади.

Для того, щоб проект «Експертна підтримка Надзвичайної програми для відновлення України: План соціального менеджменту та План залучення зацікавлених сторін» відбувся з позитивним кінцевим результатом необхідно його постійно корегувати з метою адаптації до змін у міжнародних економічних відносинах.

Блок-схема реалізації даного Проекту має включати в себе наступні етапи (рис. 1).



Рис. 1. Блок-схема реалізації проекту «Експертна підтримка Надзвичайної програми для відновлення України: План соціального менеджменту та План залучення зацікавлених сторін», авторська розробка

Запропонована блок-схема реалізації вказаного Проекту викриває проблему вибору вектору, що забезпечить стійкість економічної системи та надасть змогу вибудувати національну модель розвитку. А оскільки економічна система і зовнішнє середовище знаходяться в постійній і складній взаємодії, корегування та адаптація стратегії економічного розвитку України до змінюваних умов є дуже важливою. І здійснюватися має постійно, адже сучасна економічна наука володіє необхідним інструментарієм для більш-менш адекватного оцінювання поточного стану країни та виявлення головних тенденцій світового господарського розвитку.

1. Горский Ю. М. Основы гомеостатики (Гармония и дисгармония живых, природных и искусственных систем) : [Текст] / Ю. М. Горский. – Иркутск : ИГЭА, 1998. – 337 с.
2. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь : [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 1997. – 395 с.
3. Тендер на розробку та проведення серії тренінгів в рамках проекту МФВ «Експертна підтримка Надзвичайної програми для відновлення»: [Електронний ресурс] // Міжнародний фонд «Відродження». – Режим доступу: http://www.irf.ua/grants/contests/tender_na_rozrobku_ta_provedennya_serii_treningiv_v_ramkakh_proektu_mfv_ekspertna_pidtrimka_nadzvichaynoi_programi_dlya_vidnovle.

4. Філіпенко А. Методологія гео економічного розвитку : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2007/5-6/200705.html>.
5. Чайка Ю. М. Економічний розвиток у контексті системного та синергетичного підходів : [Текст] / Ю. М. Чайка // Науковий вісник Чернівецького університету. – 2014. – Вип. 681 : Економіка. – С. 15–18.

Доповідь надійшла до редакції 31.03.2016.

СЕКЦІЯ 2

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ ТА ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бондаренко Руслана Іванівна, аспірант, асистент кафедри економіки підприємства Білоцерківського національного аграрного університету

РОЗВИТОК АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЛЬНОГО РИНКУ

Набуття чинності Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ПВЗВТ) стало якісно новим етапом розвитку агропродовольчого сектору України. Відкритість ринків дала для аграріїв як можливості, так і поставила перед викликами. В своїх доповідях експерти стверджують, що існує реальна проблема неготовності вітчизняних аграріїв вийти на міжнародний ринок з національним продуктом, що пов'язано з низькою конкурентоспроможністю галузі. Натомість, відкритість внутрішнього ринку потребує зміцнення позиції вітчизняного виробника.

В таких умовах перед державою постає завдання забезпечити оптимальні умови для функціонування суб'єктів агропродовольчого сектору, реалізації потенціалу виробників, завоювання конкурентної позиції на зовнішньому ринку та втримання її на внутрішньому.

До стримуючих факторів аграрного виробництва відносяться:

- невідповідність системи стандартизації та сертифікації агропродовольства і технічним регламентам ЄС;
- низька імплементованість законодавчої бази щодо маркування, перевірки відповідності нормам продукції харчування згідно регламентам ЄС;
- дрібнотоварність виробництва;
- низький рівень якості продукції;
- сировинний характер експортованої продукції та низька частка агропродовольства з доданою вартістю;

- неефективність агропродовольчих логістичних ланцюгів;
- відсутність належного інфраструктурного забезпечення агропродовольчого ринку (складських приміщень, холодильних установок, страхових послуг тощо);
- малорозвинена або й взагалі не сформована маркетингова служба у господарствах;
- відсутність інформаційно-консультаційного сервісу для надання підтримки виробників тощо.

В умовах відкритого ринку фактично зможуть вижити лише ті господарства, що спроможні модернізуватися та перейти на нову систему якості та безпечності продукції. Найбільш дискримінуючою є ситуація для середніх та дрібних виробників, які нажалі залишаються «за бортом», через технічні бар'єри входження до ринку та неефективність збутових операцій.

Сьогодні через недосконалий розвиток інфраструктури із заготівлі та збуту сільськогосподарської продукції, особливо картоплі, овочів та фруктів, їх втрати на шляху «від лану до столу» складають 50–60%. Сюди входить не тільки фізична наявність ринків, а й маркетингова та інформаційна інфраструктура [1].

За даними Державної служби статистики України господарствами населення у 2015 р. було вирощено 98% загального врожаю картоплі, 86% овочів, 81% плодів і ягід, 48% винограду, 23% зерна, 15% соняшнику, 8% цукрових буряків (фабричних) [5].

Дослідження агенції USAID «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність» свідчать, що загальний дефіцит сховищ і складів в середньому по Україні станом на 2014 р. становив 88%. Тільки 12% обсягу вітчизняних овочів та фруктів мали змогу зберігатися в належних умовах [4]. На сьогодні ситуація щодо забезпечення складської інфраструктури залишається без покращень.

Не можна й нівелювати тим, що конкурентоспроможність агропродовольчих секторів у всьому світі залежить від зв'язків у ланцюгу створення доданої вартості. Чим більшими є витрати на збирання, перевезення, зберігання, обробку і сертифікацію сільськогосподарської продукції на її шляху від поля до порту або мережі роздрібної торгівлі, тим меншою є частка світової або роздрібної ціни, яку отримують виробники сільськогосподарської продукції.

Наприклад, українські сільськогосподарські виробники отримують лише близько 50–60% експортної ціни за реалізоване зерно, у той час як у США та ЄС ці цифри становлять 85–90% [1]. Ця тенденція також стосується фруктів, овочів, продуктів тваринництва, які, як правило, в Україні виробляються великою кількістю неорганізованих малих сільськогосподарських виробників. Інфраструктура гуртових продовольчих ринків, фруктів та овочів, живої худоби є практично нерозвинутою. Це стосується не лише фізичних ринків, але й ринкової інформації.

Ще один аспект цієї проблеми полягає в тому, що слабка і неефективна переробна галузь обумовлює існування сировинної економіки сільських територій України з незначними можливостями виробництва продукції з високою доданою вартістю.

Згідно з даними Міністерства аграрної політики і продовольства України, в числі ключових досягнень 2015 р. називають стрімке зростання експорту в країни Азії, вихід на нові ринки збуту та рекордне позитивне сальдо. Загальний товарооборот за рік склав 18,5 млрд дол. США (14,8 млрд дол. США – експорт, 3,7 млрд дол. США – імпорт, 11,1 млрд дол. США – сальдо) [5].

Аналіз структури експорту агропродовольчих товарів свідчить, що переважна частина має сировинний характер. Зокрема, частка зернових культур становить 15,7% в структурі всього експорту країни, на другому місці – жири та олії тваринного походження – 8,4%. При цьому частка готових харчових продуктів становить лише 6,4% (табл. 1).

Інструментом для підтримки в умовах відкритого ринку для агросектору може стати вирішення проблеми дефіциту інфраструктурних об'єктів в Україні. Адже саме об'єкти інфраструктурного забезпечення формують сприятливі умови для функціонування ринку.

Це особливо важливо для малих сільськогосподарських виробників (особисті селянські господарства, фермерські господарства сімейного типу та малі сільськогосподарські підприємства), які практично не мають можливості забезпечити належну післязрожайну обробку та зберігання такої продукції.

**Товарна структура експорту до країн ЄС
за січень-листопад 2015 року***

Код і назва товарів за УКТЗЕД	тис. дол. США	%, частка в заг. обсязі експорту	у % до 2014 року
1. Продукти тваринного походження, живі тварини:	750960,7	1,1	79,8
- м'ясо та їстівні субпродукти	23403,2	0,1	173,0
- молоко та молочні продукти, яйця птиці, натуральний мед	345263,6	1,0	63,7
2. Продукти рослинного походження:	7166823,9	20,7	92,0
- овочі	89087,5	0,3	71,1
- їстівні плоди та горіхи	135215,8	0,4	110,2
- зернові культури	5404512,0	15,7	91,9
- продукція борошномельно-круп'яної промисловості	103291,0	0,3	91,8
- насіння і плоди олійних рослин	1371061,8	4,0	94,6
3. Жири та олії тваринного походження	2891221,7	8,4	81,6
4. Готові харчові продукти:	2220319,8	1,2	78,1
- продукти м'яса та риби	9733,2	0,0	32,3
- готові продукти із зерна	248725,4	0,7	68,1
- продукти переробки овочів	105969,5	0,5	59,5
Всього	208665589,1	23,0	----

* складено автором за даними [5].

В «Єдиній комплексній стратегії та плані дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки», розробленій Міністерством аграрної політики та продовольства України [1], особливе місце відводиться удосконаленню та розбудові мережі інфраструктурного забезпечення аграрного виробництва. Акцент робиться на розвиток широкої інфраструктурної мережі та її елементів: складської, транспортної, інформаційної, виробничої, переробної та національної збутової інфраструктури агропродовольчого ринку з урахуванням регіональних особливостей та орієнтуванням як на виробника, так і на споживача у місцях безпосередньої концентрації.

Формування злагодженої роботи об'єктів інфраструктури дасть змогу не лише налагодити внутрішньодержавне переміщення

агропродовольства, а й забезпечить входження до цивілізованого агропродовольчого ринку середніх та дрібних виробників, які виробляють більше половини сільськогосподарської продукції.

На нашу думку, в умовах відкритого ринку для забезпечення конкурентоспроможного функціонування виробників сільгосппродукції важливу роль відіграє об'єднання зусиль державного, приватного та громадського сектору (громадських організацій, галузевих та регіональних об'єднань виробників). При цьому, спільні сили мають бути спрямовані на розвиток інфраструктурного забезпечення агропродовольчого ринку.

Ринкову інфраструктуру агропродовольчої сфери, на наш погляд, доцільно розділяти на чотири основних блоки:

- заготівельно-обслуговуючий (приймальні пункти, складські та холодильні приміщення, транспортування);
- збутовий: торговельно-посередницький (налагодження логістичного ланцюга з мінімальною кількістю посередників, розвиток маркетингу та реклами);
- фінансово-кредитний (доступ до кредитних коштів, страхування);
- інформаційно-консультативний (використання Інтернет-ресурсу для вчасного і комплексного інформування виробників про стан та тенденції ринку в конкретний момент; оптимізація електронного консультування, створення бази даних суб'єктів ринку та відкритий доступ до них).

Важливим елементом при втіленні програми є громадський контроль за цільовим використанням коштів, проведення тендерів, виділення землі на організацію локальних оптових ринків та будівництво логістичних об'єктів.

З вище викладеного можна зробити висновок, що розвиток агропродовольчого сектору України в умовах вільного ринку потребує консолідації зусиль держави, бізнесу та громадського сектору, які мають спрямовуватися на розвиток ринку та його модернізацію відповідно до міжнародних вимог.

1. Єдина комплексна стратегія та план дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015–2020 роки : [Електронний ресурс] / Міністерство аграрної політики та продовольства. – К., 2015. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/apk>.

2. *Іртищєва І. О.* Економічна діагностика ринкової інфраструктури для цілей сталого розвитку: [Текст] / І. О. Іртищєва, Т. В. Стройко // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2012. – № 2. – С. 114–122.
3. *Крюкова І. О.* Стратегічні імперативи розвитку агропродовольчого ринку України: [Текст] / І. О. Крюкова, О. В. Назаренко // Економіка: реалії часу : [наук. журн.]. – 2014. – № 4. – С. 20–26.
4. Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність: [Електронний ресурс] / USAID. – Режим доступу: <http://bashtanka.mk.gov.ua/ua/investmentsEuropeanE/investing/projectsandprograms/1321514517>.
5. Статистична інформація: [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Доповідь надійшла до редакції 18.03.2016.

Войнарєнко Михайло Петрович, *д.е.н., проф., член-корр. НАНУ, перший прорєктор, прорєктор з науково-педагогічної роботи, профєсор кафедри облїку та аудиту Хмельницького національного університету*

Скоробогата Лариса Вікторівна, *к.е.н., доц., завідувач кафедри облїку та аудиту Хмельницького національного університету*

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ В ПРОЦЕСІ ІНСТИТУЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ЗМІН

Якісні та структурні зрушення глобальної системи господарювання демонструють той факт, що відбулося значне перегрупування факторів та джерел економічного зростання. В цьому контексті саме інституційно-інноваційні ресурси набувають більшої ваги ніж традиційні джерела створення вартості. Формалізація інтелекту та інновацій як виробничого ресурсу ставить його на перше місце серед основних ресурсів економічного розвитку, а інформація та інституційно-інноваційні процеси формують новий концепт бізнесу, де головним засобом вирішення глобальних проблем стане нова якість мережевої власності, яка капіталізується підприємницькими об'єднаннями [2, с. 30–45].

Узагальнюючи особливості підприємницьких об'єднань можна виокремити такі їх риси: спільні цілі; суверенітет, незалежність партнерів з економічної і юридичної точки зору; поєднання конкуренції та кооперації; добровільна участь; співзалежність суб'єктів від засобів, контрольованих іншими фірмами; відсутність територіальних обмежень; поділ ролей і обов'язків між партнерами, реалізація власних цілей окремими суб'єктами мережі; інтеграція різних варіантів співпраці між партнерами; орієнтація на використання сучасних інформаційних технологій та обмін ними в оперативному режимі;

орієнтація на ринкові, а не адміністративні механізми координації діяльності учасників [5, с. 38–46].

Однією із основних тенденцій на початку XXI століття є прагнення підприємств бути гнучкими та еластичними до швидких змін в оточенні, на які вони не мають жодного впливу. Ера ділової передбачуваності завершилась. Реальністю є створення стану невизначеності та функціонування в таких умовах підприємницьких об'єднань, які кардинально відрізняються від традиційних підприємств, що узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційних підприємств та підприємницьких об'єднань*

Ознаки порівняння	Традиційне підприємство	Підприємницькі об'єднання
Організаційна модель	Ієрархічні структури	Гетерархічні структури
Характер взаємовідносин	Службові взаємовідносини	Договірні взаємовідносини
Вид комунікацій	Вертикальні	Горизонтальні
Рівень координації	Координація завдань	Координація процесів
Засоби зв'язку	Стандартні	Використовуються різноманіття сучасних технологій
Модель вирішення конфліктів	Адміністративні накази, контроль	Норми взаємозалежності
Ступінь гнучкості	Низький	Високий
Обов'язки сторін	Середній рівень обов'язків	Високий рівень обов'язків
Атмосфера (клімат) в організації	Формальний, бюрократичний	Передбачувана відкритість, взаємовигідність
Вибір учасників	Підпорядкованість	Взаємозалежність
Найважливіший управлінський ресурс	Капітал	Інформація
Базовий принцип управління	Сполучення централізації й децентралізації	Координація
Механізм розподілу прибутку	Адміністративно-фінансовий механізм	Пропорційно внеску у створення споживчої цінності
Зв'язок із споживачами	Підтримка зв'язків з клієнтами через агентства продажу, представників	Підтримка зв'язку з клієнтами через інформаційні, конкуруючі або співіснуючі мережі з різними формами зв'язків

Закінчення табл. 1

Використання інформації	Охорона даних і інформації	Обмін даними та інформацією
Сучасні технології	Поширення мікрокомп'ютерів	Розвиток Інтернету та і-мережі
Переміщення інформації	Вверх, прийняття наказів	Вздовж, узгодження компетенцій колег
Орієнтація	Суб'єктивна – чітке розуміння стратегії розвитку власником	Процесна – інтеграція процесів як основа створення концепції та виробництва і післяпродажного обслуговування

* розроблено авторами за [2, с. 8–32; 3, с. 96–118; 5, с. 133–158; 6, с. 69–70].

Традиційні підприємства, побудовані за принципом ієрархічних пірамід, в сучасних умовах є занадто повільними. Їх вузьким місцем є сфера прийняття рішень, що фактично замикається на декількох ключових фігурах, які фізично просто не в силі прорахувати все і за всіх, а також стандартизація процесів, що веде до ігнорування нових можливостей та шансів. Володіння технологіями також втрачає свою пріоритетність та є необхідним, проте недостатнім чинником для утримання конкурентних переваг. Вагоме значення має потенціал поєднання конкуренції та кооперації за зростаючої ролі інтеграційних процесів, що підвищує гнучкість, а отже адаптивність підприємства до умов невизначеності [4, с. 74–82]. В сукупності це призводить до заміни традиційних підприємств підприємницькими об'єднаннями.

В цілому зміни базових постулатів теорії фірм, які викликані проникненням мереж в бізнес-простір, торкаються фундаментальних трансформацій: перехід від відносин, заснованих на економічних угодах, до відносин, заснованих на інформаційному контролі, тобто інформація проникає у виробничі відносини і стає їх субстанцією; перехід від концентрації виробничих чинників у просторі до концентрації виробничих чинників в часі і розпорощенні їх у просторі; перехід від централізованого колективного виробничого середовища до децентралізованого робочого місця; перехід від економічного примушення до соціально-психологічного впливу при мотивації персоналу; перехід від влади власника засобів виробництва до влади інтелектуальної еліти, яка спроможна контролювати інформацію; трансформація конкурентної стратегії: від прямої конкуренції на ринках

товарів і послуг до змагання за залучення засобів споживача; перехід від стратегій, заснованих на інноваційній експансії на існуючих ринках товарів і послуг, до розвитку принципово нових сфер інноваційної діяльності і на основі цього – зайняття повністю вільного ринкового простору; перехід від реалізації спеціалізованих функцій менеджменту і централізованого управління до децентралізованого управління та індивідуального самоуправління; перехід від лінійного мислення до нелінійної логіки формування конкурентного потенціалу підприємства.

На цих засадах формуються домінуючі параметри розвитку підприємницьких об'єднань: 1) інноваційність: постійна взаємодія та соціальна активність співробітників забезпечує безперервний обмін ідеями, зростання інтелектуального капіталу; 2) скорочення «Time-to-market»: постійний процес взаємодії прискорює процес виведення продукту чи послуги на ринок; 3) нова культура: зростання довіри між співробітниками та розширення співробітництва; 4) скорочення витрат: досконалі інструментарій системи управління поставок (SCM), системи управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) забезпечують спрощення системи управління та знижують операційні витрати; 5) розмежування знань: постійний процес накопичення знань в організації, який зберігається, використовується усіма працівниками; 6) підвищення продуктивності: використання спеціального інструментарію для визначення продуктивності та вузьких місць конкурентоспроможності.

На ґрунті використання інноваційно-інституційного ресурсу формується інтелектуальна компонента національного багатства суспільства, що дає поштовх нагромадженню його інтелектуального потенціалу. На відміну від власності на уречевлені засоби виробництва інноваційно-інституційна компонента національного багатства суспільства не може розвиватися на суто приватній основі. Інновації, репутація, зв'язки набувають специфічних рис товару, що поступово перетворюється на головний виробничий ресурс постіндустріального суспільства [1].

З одного боку, як носій вартості інформація є об'єктом купівлі-продажу і в цьому відношенні мало чим відрізняється від звичайного товару – послуги, що є об'єктом приватної власності. Конкурентна боротьба за володіння інформацією посилюється на етапі розвитку постіндустріального суспільства. Більше того, відбувається процес її

монополізації, перетворення на безпосередній об'єкт приватної власності, інституцію економічної влади. Відповідно формується новий соціальний прошарок людей – власників інформації. Для захисту інтелектуально-інформативної власності приймаються відповідні законодавчі акти та встановлюються спеціальні правові норми.

З іншого боку, інформація стимулює і зворотний процес – не зміцнення, а, навпаки, знецінення відносин приватної власності, що пов'язано зі специфікою споживчого використання інформації як товару, який, на відміну від звичайного товару, у процесі виробничого споживання не зникає. При продажу інформація не відчужується від свого власника – він позбавляється лише повної монополії на її використання, але може продати її вдруге. Те саме може зробити і покупець.

Підприємницькі об'єднання виступають важливим інструментом швидкої реакції на зміни та, головне, дозволяють розподілити ризики на фоні загальної невизначеності. Високий ступінь невизначеності, який ми спостерігаємо в українській економіці, вже привів до низького рівня інвестування, і таким чином загнав в пастку рівноважного стану, який завмер на критично низькому рівні. Але використання переваг підприємницьких об'єднань дозволяє створити організаційні ніші, в яких бізнес зможе знайти ресурси для інновацій та уникнути штучного дихотомічного вибору «стратегія виживання» чи «інноваційні стратегії» та отримати комфортний простір для маневрів.

1. Асаул А. М. Інтелектуальна власність в імперативах інноваційної економіки: системний аналіз : [моногр.] / А. М. Асаул, М. П. Войнарченко, Н. А. Пономарьова ; [за наук. ред. проф. М. П. Войнарченка]. – Хмельницький : ХНУ, 2013. – 174 с.
2. Катуків Д. Д. Институциональная среда глобализированой экономики: развитие сетевых взаимодействий : [науч. докл.] / Д. Д. Катуків, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская ; [под ред. Н. В. Смородинской]. – М. : Институт экономики РАН, 2012. – 45 с.
3. Ковтун О. І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності для вітчизняних підприємств: теоретико-методологічні засади формування та реалізації : [моногр.] / О. І. Ковтун. – Львів : Львівська комерційна академія, 2013. – 352 с.
4. Краус Н. М. Інноваційна діяльність та венчурний капітал в системній модернізації національної економіки : [моногр.] / Н. М. Краус, О. М. Шевченко. – Полтава : Дивосвіт, 2013. – 184 с.
5. Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів : [моногр.] / А. П. Наливайко, Т. І. Решетняк., Н. М. Євдокимова [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2013. – 454 с.
6. Шевчук Н. В. Вартість як критерій ефективності управління підприємством : [Текст] / Н. В. Шевчук // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 5–6. – С. 68–71.

Доповідь надійшла до редакції 31.03.2016.

Гончар Ольга Іванівна, докт. екон. наук, доцент, професор кафедри маркетингу і товарознавства Хмельницького національного університету

АКТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Формування національної економіки України в сучасних умовах базується на засадах домінування процесів глобалізації та євроінтеграції, поглиблення невизначеностей і економічних ризиків, підкреслюючи еволюційність становлення економічної системи, в якій ефективність функціонування окремих підприємств посідає центральне місце і визначальним чином впливає на можливість розвитку у майбутньому та економічний стан країни в цілому.

Економічна наука багато уваги приділяє вивченню економічних систем на різних рівнях їх організації. Особливо актуальною проблемою теорії та практики розвитку національної економіки є формування, оцінювання та використання економічного потенціалу підприємницьких структур, обґрунтування управлінських рішень, які формують стратегію його розвитку.

Досягнення цілей розвитку реалізується лише за умови впровадження компетенцій, які сприятимуть адаптації підприємств до мінливого зовнішнього середовища. Результатом такої адаптації повинно стати створення та функціонування механізму управління, зорієнтованого на пошук і розвиток перспективних можливостей для суб'єкта господарювання. Аналіз практики показує, що сучасні підходи до управління потенціалом підприємства спрямовані, в основному, на створення організаційних механізмів [3–5], які б забезпечували конкурентні переваги підприємства у майбутньому та конкурентоспроможність.

У сучасних наукових дослідженнях все ще переважає автономний підхід до визначення предметно-об'єктних та розкриття змістовних засад теорії формування, управління та оцінювання потенціалу підприємства [1], недостатньо висвітлено питання гармонізації їх інструментів, що здебільшого знижує можливості управління щодо забезпечення отримання відчутного синергетичного ефекту.

У періодичній та спеціальній економічній літературі багато уваги приділяється загальнотеоретичній проблематиці потенціалів, у тому числі потенціалу підприємства.

Незважаючи на існування різних підходів до визначення категорії потенціалу підприємства, його складових та способів оцінювання, узагальненого оформлення даних знань у вигляді теорії, яка б давала уявлення про особливості управління здатностями та створення можливостей підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища, не сформовано.

Досвід високорозвинених країн свідчить про те, що здатність підприємств протистояти кризовим явищам в економіці, спроможність запроваджувати ефективну реструктуризацію у вирішальні періоди життєвого циклу є визначальними для підвищення рівня їх прибутковості, активізації та мобілізації усіх резервів і засобів антикризового управління. Потреба у постійних змінах, пристосуванні до зовнішнього середовища та підвищенні антикризового потенціалу є головним стимулом сучасних машинобудівних підприємств за умов розширення інтеграційних процесів.

Для багатьох підприємств машинобудування формування і використання антикризового потенціалу є головним критерієм і напрямом їх розвитку. Зокрема, при виході на нові ринки підприємство має постійно контролювати дотримання стратегічних планів підвищення ефективності використання ресурсів, персоналу та потужностей основних виробничих фондів, забезпеченні конкурентоспроможності продукції, послуг та загалом потенціалу.

Отже, існування таких можливостей є необхідним для забезпечення життєдіяльності підприємства; чи може існувати підприємство без ринкових можливостей (як правило ні, оскільки відсутність попиту на товари чи послуги означатиме припинення існування такого суб'єкта господарювання); чи може існувати підприємство без стратегії (можливо, на певному проміжку часу, оскільки стратегія виступає моделлю поведінки підприємства на ринку)?

Відповідаючи на ці питання, слід зауважити [7], що потенціал підприємства, по-перше, залежить від перспектив розвитку ринкового потенціалу, а, по-друге, характеризує наявність можливостей застосування сучасних інструментів управління для забезпечення не лише виживання, але й розвитку підприємства.

Саме ринкові можливості визначають вектори розвитку виробництва, оскільки ринок дає відповідь на питання: який сукупний

попит того чи іншого продукту чи послуг та рівень прибутковості? Сильні та слабкі сторони підприємства звичайно представлені його ресурсами і компетенціями, котрі в сукупності складають потенціал для використання ринкових шансів. Для промислових підприємств із сполучення специфічного виробничого потенціалу з ринковим складається сукупний потенціал, котрий варто інтерпретувати у вигляді передумови успішної діяльності і розвитку у перспективі.

Отже, можливість існування будь-якого підприємства визначається ринком, який породжує необхідність виробляти. Саме тому ринкові можливості в сукупності створюють можливість виробляти певний продукт чи послугу, за ціною, правилами та умовами конкретної ніші ринку.

Чи будуть існувати підприємства без фінансових можливостей? Ні, оскільки, з одного боку, вони виступають матеріально-майновим забезпеченням виробництва та подальшого просування продукції на ринок, з іншого – є самостійним джерелом можливостей, від стану та якості яких залежить існування підприємств. Похідними фінансового потенціалу є, наприклад, інвестиційний потенціал чи інноваційно-інвестиційний, який визначається, в першу чергу, фінансовими можливостями. Кожен із перелічених потенціалів: ринковий, функціональний (виробничий), ресурсний чи фінансовий (як основа формування інших елементів, з однієї сторони, і результат реалізації потенціалу – з іншої) є видом (проявом) економічного потенціалу, однак економічний потенціал більш ширше поняття, яке є сукупністю всіх вищезазначених і є потенціалом вищого порядку. Саме ринковий, виробничий (функціональний) та ресурсний (загалом) потенціали є основоутворюючими можливостями, оскільки їх об'єктивне існування забезпечує сукупність взаємопов'язаних та взаємозалежних зовнішніх і внутрішніх передумов діяльності суб'єкта господарювання та породжує можливості нижчого порядку. Саме тому управління потенціалом сучасного підприємства має базуватись на принципах системного та комплексного підходу щодо вибору вектора розвитку.

За своєю сутністю обґрунтоване визначення змісту та складових потенціалу [2, с. 19] містить в собі об'єктивну та суб'єктивну частини, де перша розкривається через сукупність реально існуючих можливостей, а друга – через здатності використовувати наявні ресурси в умовах

мінливого зовнішнього середовища управління підприємством. В свою чергу, можливості підприємства мають свої джерела. Тобто, існує група факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, які їх породжують.

Проведені дослідження [2] надають можливість зробити висновок про те, що процеси формування потенціалу підприємства та фактори, які на нього впливають, вказують на те, що джерелами можливостей підприємства виступають такі носії як: товари (продукти), споживачі продукції та власники – для ринкових можливостей; майнові ресурси, персонал – для виробничих; фінансові ресурси – для фінансових. Так, ринкові можливості породжують споживачі та продукція підприємства, створюючи відповідно попит і пропозицію на ринку. Виробничі можливості забезпечені наявністю матеріально-технічних, технологічних, інформаційних та трудових ресурсів. Фінансові можливості породжуються акумулюванням капіталу для забезпечення виробництва та присутності на ринку. Одночасно, їхній характер визначається успішністю підприємства на ринку, тобто їхніми джерелами опосередковано є попит на продукцію. Усі джерела можливостей впливають як на зовнішнє, так і на внутрішнє середовище діяльності підприємства, утворюючи поле можливостей. Так, ринкові можливості більше представляють зовнішнє середовище, фінансові та виробничі – внутрішнє. Використання потенціалу є цілеспрямованим процесом діяльності будь-якого підприємства, створеного для отримання прибутку. Однак, за умов об'єктивного існування можливостей розвитку і занепаду підприємства, суб'єкти господарювання використовують ті чи інші можливості, застосовуючи свої здатності та формуючи компетенції управління.

Такий підхід розглядається в рамках теорії динамічних здатностей, так званої «парадигми динамічних здатностей» (dynamic capabilities paradigm), запропонованої Д.Дж. Тісом [8]. Ця теорія «визначає, в якому напрямі слід розширяти існуючі внутрішні і зовнішні компетенції фірми, аби відповідати змінам зовнішнього світу». За класичним визначенням «динамічні здатності – це потенціал фірми в інтегруванні, створенні і реконфігурації внутрішніх та зовнішніх компетенцій для того аби відповідати змінам зовнішнього середовища» [6]. Таким чином, динамічні здатності формують передумови зміни компетенцій підприємства відповідно до змін його можливостей – зовнішніх і

внутрішніх. Тому, механізм реалізації і розвитку потенціалу підприємства ми пропонуємо визначати через його динамічні здатності, які є універсальним устроєм впливу на можливості та їхні джерела. Крім того, саме поняття динамічних здатностей логічно накладається на поняття механізм і повністю відповідає суті управління потенціалом підприємства як сукупності його можливостей [2].

Під внутрішніми та зовнішніми компетенціями розуміємо лише ті фактори, які забезпечують підприємству істотні, конкурентні переваги та які передбачені певними посадовими інструкціями та іншими «ввіреними» обов'язками працівників. Як правило, створення таких компетенцій потребує значного періоду часу і досвіду роботи у певній галузі, а також – делегування повноважень. Сукупність внутрішніх і зовнішніх компетенцій формують здатність управляти використанням можливостей підприємства.

1. *Анісімова О. М.* Адаптація економічного механізму функціонування промислових підприємств з урахуванням кон'юнктури міжнародного бізнесу: [моногр.] / О. М. Анісімова. – Маріуполь: ДВНЗ «ПДТУ», 2012. – 280 с.
2. *Гончар О. І.* Актуалізація управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції: [моногр.] / О. І. Гончар. – Хмельницький: ХНУ, 2015. – 333 с.
3. *Краснокутська Н. С.* Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посібн.] / Н. С. Краснокутська. – Х.: ХДУХТ, 2004. – 287 с.
4. *Лапин Е. В.* Оценка экономического потенциала предприятия: [моногр.] / Е. В. Лапин. – Сумы: Унив. кн., 2004. – 360 с.
5. *Отенко И. П.* Стратегическое управления потенциалом предприятия: [Текст] / И. П. Отенко. – Х.: ХНЭУ, 2006. – 256 с.
6. *Тейлор Ф.* Принципы научного менеджмента: [Текст] / Ф. Тейлор; [пер. с англ.]. – М., 1991. – 104 с.
7. *Gonchar O.* Genesis theory «Potential management company»: [Text] / O. Gonchar // Engineering and methodology of modern technology: [monograph] / ed. by G. Paraska, J. Kowal. – 2012. – P. 375–386.
8. *Teece D. J.* Dynamic capabilities and strategic management: [Text] / D. J. Teece. – Oxford University Press, 2009. – 299 p.

Доповідь надійшла до редакції 31.03.2016.

Горячева Кіра Сергіївна, к.е.н., доц., доцент кафедри міжнародної економіки і підприємництва Національної академії управління (м. Київ)

СЕКЬЮРИТИЗАЦІЯ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ:

ПРИНЦИПИ, СХЕМА, НАСЛІДКИ

Секьютиризація (від англ. securities – «цінні папери») – фінансовий термін:

А) в широкому розумінні – це посилення ролі та впливу цінних паперів на фінансовому ринку;

Б) у вузькому розумінні – це техніка залучення фінансування шляхом випуску цінних паперів, забезпечених активами, які генерують сталі грошові потоки (наприклад, портфель іпотечних кредитів, автокредитів, лізингові активи, комерційна нерухомість, генеруюча сталий рентний дохід тощо).

Розвиток процесів секьюритизації: «Не дивлячись на те, що про секьюритизацію активів, яка, можливо, є однією із найважливіших інновацій на фінансових ринках 20-го століття, досі написано не так багато, вона революційним образом змінила способи здійснення позичок підприємствами та їх клієнтами» [8].

Секьюритизація – інноваційна техніка фінансування, яка передбачає об'єднання неліквідних фінансових активів в пули однорідних активів, що являють собою забезпечення емітованих облігацій.

Фактори, що обумовлюють проведення секьюритизації фінансових активів:

- необхідність інтенсифікації банківської діяльності;
- необхідність підтримання нормативу достатності власного капіталу на рівні, що вимагається.

Процес секьюритизації:

1. Секьюритизація фінансових ринків (заміщення банківського кредиту при фінансуванні компаній емісією цінних паперів).

2. Секьюритизація фінансових активів (інноваційна техніка фінансування шляхом трансформації неліквідних активів в цінні папери).

Метою секьюритизації фінансових активів є:

1. Трансформація неліквідних активів в високоліквідні цінні папери.
2. Розділення ризиків банку та ризиків активів.

Основні інструменти:

- mortgage-backed securities (MBS) – іпотечні облігації;
- asset-backed securities (ABS) – облігації, забезпечені активами;
- future flow securitization (FFS) – секьюритизації майбутніх грошових потоків.

Період розвитку: 80-ті роки ХХ століття; Європа: 90-ті роки ХХ століття; Україна: початок ХХІ століття.

Принципи секьюритизації фінансових активів:

- формування в банку однорідного пулу активів;

- створення спеціальної юридичної особи – SPV (від англ. special purpose vehicle). SPV – це компанія спеціального призначення, створена для реалізації визначеного проекту або для здійснення певної операції з метою ефективного управління фінансовими потоками;
- списання активів з балансу банку шляхом продажу їх спеціурособі (SPV);
- отримання банком грошових засобів для розвитку своєї діяльності.

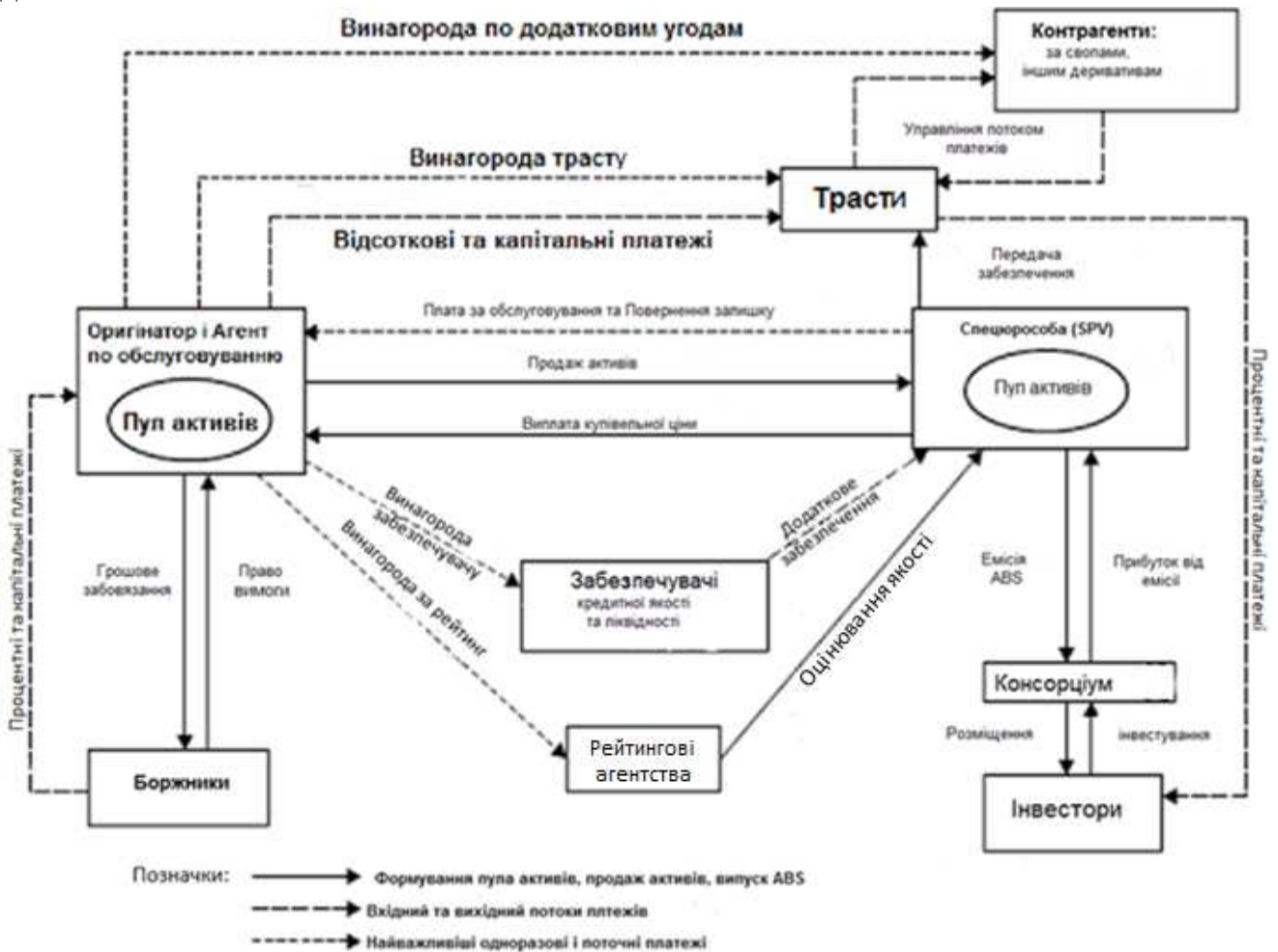


Рис. 1. Розгорнута схема секьюритизації фінансових активів, адаптовано за даними [1]

Нові форми секьюритизації грошових потоків: лізингові платежі; надходження від платних автомобільних доріг; виручка телефонних компаній; платежі за телебачення; виручка за авіаквитки; надходження від ресторанного бізнесу; платежі за договорами франчайзингу; надходження за експортними контрактами; оплата послуг медичних

закладів; податки, збори та мито; право на видобуток корисних копалин; плата за шкільне навчання; надходження від морських контрактів; виручка компаній комунального господарства.

Розвиток процесів секьюритизації:

Subprime – позичальник має не просто погану, а дуже погану кредитну історію: щомісячні сукупні боргові виплати перевищують 35% доходу позичальника; сума позики перевищує 85% вартості застави.

«Alt-A» («кращій з кращих») або швидкий кредит – це надання неповного пакету документів. В класичному випадку – це відсутність підтвердження доходів позичальника.

«Second mortgages» – це другий кредит на будинок, який подорожчав (під заставу збільшення його ціни), при цьому вимоги першого кредитора пріоритетні.

Частка іпотечних кредитів (у відсотках від ВВП): США = 70% ВВП, Європа = 40% ВВП, Україна = 5% ВВП [6; 7; 9]. Пільги на іпотечні кредити. В докризовий період із категорії іпотечних кредитів категорії «Subprime»:

- на 80% наданих кредитів ставки були пільговими перші 2–3 роки;
- на 37% наданих кредитів в перші роки сплачувалися лише відсотки;
- на 43% наданих кредитів кредит видавався без підтвердження відомостей про доходи;
- на 38% наданих кредитів кредит видавався на всю вартість будинку без першого внеску (тобто здешевлення нерухомості робило кредит незабезпеченим) [6; 7; 9].

Секьюритизація майбутніх грошових потоків. Можливості секьюритизації: «Множина активів, які можуть бути піддані секьюритизації, обмежена лише уявою фінансистів. Вона одна є обмежувачем, і ще час, оскільки ви не можете одночасно робити сто справ», «Ви можете секьюритизувати практично все», «Якщо існує грошовий потік, секьюритизуйте його» [1].

Етапи розвитку процесу секьюритизації:

1. Секьюритизація іпотечних кредитів (Mortgage-Backed Securities – MBS).

2. Секьюритизація фінансових активів: автокредитів, студентських кредитів, надходжень по кредитних картках та інше (Asset-Backed Securities – ABS).

3. Секьюритизація майбутніх грошових потоків (Future Flow Securitization – FFS).

1. Бер Х. Секьюритизация активов : [Текст] / Х. Бер. – М. : Волтерс Клувер, 2006. – 628 с.
2. Берзон Н. И. Инновации на финансовых рынках : [кол. моногр.] / Н. И. Берзон, Е. А. Буянова, В. Д. Газман. – М. : Высшая школа экономики, 2013. – 420 с.
3. Глен А. Инвестирование. Путеводитель от Financial Times: самый полный справочник по инвестированию и финансовым рынкам : [Текст] / А. Глен. – М. : Дело и сервис, 2007. – 496 с.
4. Портной М. А. Современный финансовый рынок США и его мировое влияние. Основные аспекты : [Текст] / М. А. Портной. – М. : МГИМО, 2012. – 244 с.
5. Солдатова А. О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов : [учебн. пособ.] / А. О. Солдатова. – М. : ВШЭ, 2013. – 608 с.
6. European Mortgage Federation: EMF : [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.hypo.org>.
7. Housing Finance and Real-Estate Booms: A Cross-Country Perspective : [Electronic resource] // International Monetary Fund. – Access mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2015/sdn1512.pdf>.
8. Kendall L. A Primer on Securitization : [Text] / L. Kendall, M. Fishmann. – Cambridge, MA MIT Press, 1996.
9. World Bank Open Data : [Electronic resource] // The World Bank. – Access mode : <http://data.worldbank.org>.

Доповідь надійшла до редакції 10.03.2016.

Готра Вікторія Вікторівна, докт. екон. наук, доцент, доцент кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету

Алмашій Яніна Ігорівна, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету

ІНВЕСТИЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВЕКТОРУ

Головною відмітною рисою нинішньої ситуації в АПК України є те, що за наявності достатніх запасів природних ресурсів для виробництва продовольства усередині країни в необхідному обсязі, фактичне його виробництво недостатнє. Основними причинами недостатнього обсягу виробництва продуктів харчування усередині країни є, насамперед, недостатня технічна оснащеність вітчизняного АПК. Так, в галузі відзначається гостра нестача техніки в сільськогосподарських підприємствах і зумовлене цим високе навантаження на наявні машини та устаткування, які часом давно відробили свій строк експлуатації. Дана ситуація погіршується високим коефіцієнтом вибуття основних фондів у

сільським господарстві, що значно перевищує рівень вибуття основних засобів у середньому по економіці України.

Відносно використовуваних технологій, згідно з даними, наведеними в [3], у рослинництві України більш 70% сільськогосподарських товаровиробників виробляють продукцію з використанням екстенсивних і застарілих технологій, застосовують низькоякісне насіння, мінеральні добрива вносять в обмежених кількостях, не проводять у необхідних обсягах захисні заходи проти хвороб і шкідників. Ще більш низьким є рівень виробництва у тваринництві. Майже 90% молочної худоби перебуває на прив'язному утриманні, багато ферм слабо механізовані. В особистих підсобних господарствах, де переважає ручна праця, в 2013 р. було вироблено 41,1% сільськогосподарської продукції [1].

Росте залежність вітчизняного сільського господарства від закордонних країн у науково-технологічному відношенні. Наприклад, частка закордонних сортів у посівному матеріалі овочевих культур складає 90%, близько половини закупівель племінної худоби і сільськогосподарської техніки – закордонні [2]. Як наслідок, є досить низьким рівень фінансової стійкості підприємств АПК. Зокрема, у галузі діють збиткові підприємства, собівартість продукції як і раніше залишається високою, частка простроченої кредиторської заборгованості сільськогосподарських підприємств вище, ніж у середньому по економіці (табл. 1).

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності сільськогосподарських і переробних підприємств України, %, авторська розробка

Показники	2005	2009	2010	2011	2012	2013
Питома вага збиткових сільськогосподарських організацій у загальній кількості сільськогосподарських організацій	42,3	29,3	29,7	24,7	29,0	25,0
Рентабельність проданих товарів, продукції (збитковість)	6,7	15,3	9,7	8,3	10,7	6,3
Питома вага збиткових організацій харчової промисловості у загальній кількості підприємств харчової промисловості	39,1	24,6	26,8	28,1	25,9	22,0

Завдання позитивного зрушення у вирішенні проблем підприємств АПК вимагає розробки цілісної стратегії розвитку, що визначає на базі сучасного стану підприємств і середовища їх функціонування напрямки, доцільність і можливість конструктивних зрушень у виробничо-господарській діяльності та у взаємодії із зовнішнім середовищем. Роль інновацій у розвитку агропромислового виробництва визначається тією обставиною, що на їх основі можливо: радикальне вирішення продовольчої проблеми; забезпечення стійкості агропромислового сектору економіки; підвищення ефективності виробництва; забезпечення екологічного захисту навколишнього середовища; успішне розв'язання соціальних проблем праці і показників рівня життя, що полегшить процес євроінтеграції.

Розглядаючи пріоритетні напрямки розвитку сільського господарства в умовах євроінтеграційного вектору [4, с.98], запропоновано диференціювати види інновацій, що дозволяють вирішувати наступні проблеми:

1. Проблеми підвищення родючості ґрунту і захисту навколишнього середовища зважуються на основі раціонального використання техніко-технологічних і виробничих інновацій.

2. Біологічні процеси, які є основою росту і розвитку рослин і тварин, удосконалюються в ході розробки і впровадження селекційно-генетичних інновацій у комбінації з виробничими.

3. Природно-кліматичні умови висувають вимоги до створення нових адаптованих систем машин, сортів сільськогосподарських культур, порід худоби, форм господарювання.

4. Сезонність сільськогосподарського виробництва зумовлює потребу в більш високій технічній оснащеності галузі, у створенні універсальних машин, які можна використовувати на різних роботах.

5. Великий обсяг малотранспортабельної і швидкопсувної продукції викликає необхідність розробки ефективних способів її зберігання й переробки.

У світовій практиці активно використовують бізнес-інкубатори та технопарки як форму розробки і реалізації інновацій, які сприяють створенню особливої інфраструктури, що забезпечує зв'язок наукового центру та бізнесу, породжує і підтримує на стартовому етапі малі високотехнологічні підприємства. Наступною важливою формою

державної підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності є кредитна політика держави, яка передбачає пріоритетність проектів для залучення кредитів, що надаються під державні гарантії іноземними державами, банками, міжнародними фінансовими організаціями, іншими фінансово-кредитними установами.

Бюджетне фінансування – є третьою формою державної підтримки у формі залучення державних коштів для інвестиційних та інноваційних проектів, які виконуються по пріоритетних напрямках діяльності технологічних парків. Четверта форма – надання пільг при ввезенні товарів, устаткування, обладнання, сировини, матеріалів, комплектуючих та інших предметів, які використовуються технологічними парками. П'ята форма – надання пільг у валютній сфері: кошти, що надійшли в іноземній валюті від реалізації продукції технологічних парків, їх учасників, дочірніх і спільних підприємств, не підлягають обов'язковому продажу.

Отже, аналізуючи все вищезазначене, можна сказати, що значення технопарків і доцільність їх створення в Україні полягає в тому, що:

- вони є ефективною формою зближення науки і виробництва, бо скорочується до мінімуму тривалість циклу «дослідження – розробка – упровадження»;
- у технопарках зосереджуються висококваліфіковані кадри різних спеціальностей – учені, розробники, дослідники, аналітики, маркетологи, інженери, спеціалісти різного профілю, що забезпечує можливість міжгалузевих досліджень;
- у технопарках зосереджується унікальне устаткування, обчислювальні центри, лабораторії, що дає змогу проводити дослідження і наукові експерименти;
- у парках фінансовий капітал представлений у найдосконалішій формі – венчурному капіталі;
- інноваційна та інвестиційна діяльність технопарків базується на матеріально-технічній і виробничій базі їх учасників;
- учасниками технопарків можуть бути вже існуючі підприємства, які зацікавлені у співпраці з науковим центром у сфері впровадження його розробок або у використанні інфраструктури та обладнання наукового центру;

- наукова і виробнича інфраструктура технопарків здатна забезпечити проведення всього комплексу робіт відповідно до проектів – від наукових досліджень до промислового випуску інноваційної продукції, маркетингових досліджень і навіть навчання персоналу [5, с. 56–59].

Отже, для підвищення інноваційної активності споживачів інновацій в АПК потрібно розвивати інтеграційні процеси з тим, щоб замкнути інноваційні ланцюги з налагодженням довготривалих науково-виробничих зв'язків шляхом формування інтегрованих науково-виробничих об'єднань. Враховуючи прогресивність цих реформаційних перетворень, ми вважаємо, що основний недолік забезпечення інноваційного розвитку АПК в організаційному плані криється в недостатньо розвинутій інфраструктурі ринку інновацій в АПК і, особливо, в частині слабо розвинутих прямих зв'язків науки з агроформуваннями та підприємствами промисловості, яка їх обслуговує.

Сьогодні вітчизняними вченими і практиками ведеться активний пошук інноваційних підходів і відповідних їм механізмів більш раціональної організації виробничо-господарської та інноваційної діяльності, що сприятимуть підвищенню стійкості розвитку як окремих секторів, так і АПК України в цілому. Водночас вкрай актуальним є пошук інвестиційних ресурсів для своєчасного здійснення інноваційних перетворень, особливо за умов євроінтеграції.

Традиційно визначають проблеми забезпечення АПК необхідними обсягами фінансування, недосконалість нормативно-правової бази, недостатньої державної підтримки вітчизняних товаровиробників, найчастіше непередготовлених до умов міжнародної конкуренції, незатребуваність результатів НДДКР підприємствами АПК і ряд інших. Разом з тим, для АПК, який характеризується низькими фінансовою стійкістю та інвестиційною привабливістю, саме дефіцит інвестиційних ресурсів в інноваційній сфері є вирішальним.

Агропромисловий комплекс України слід розглядати як єдину багатогалузеву організаційну систему, що функціонує на основі періодичного вдосконалювання механізмів управління інвестиційними потоками в рамках вертикальних і горизонтальних взаємодій. Вертикальні взаємодії тісно пов'язані з формуванням найбільш

затребуваних елементів інвестиційної системи АПК, у той час як горизонтальні взаємодії припускають створення відповідних принципів, умов і методів ефективного їх розподілу. Очевидно, що сталий розвиток АПК повинен базуватися на фінансовій стійкості, яка можлива тільки за умови виконання комплексу умов, таких як: стабільне функціонування власної накопичувальної системи господарюючих суб'єктів, кредитування фінансових ринків, залучення асигнувань бюджетної сфери і наявність платоспроможного попиту відносно вітчизняної продукції сільського господарства і переробки. А якщо ні, то перевага видаткової частини бюджету по капіталовкладеннях, відсутність власних засобів і високий відсоток ставок по кредитних ресурсах, експансія виробників імпортного продовольства призведуть до серйозних перешкод у розвитку даної галузі [2, с. 46].

Ще одним дестабілізуючим фактором, специфічним для АПК, є недосконалість механізму міжгалузевого ціноутворення, який сприяє тому, що виробники агропромислового сектору в порівнянні з переробними й торговельними організаціями мають досить низькі доходи, що не дає можливості покривати власні витрати виробництва, здійснювати навіть просте відтворення. У результаті агропромисловий сектор не задовольняє попиту переробних галузей на певні види і обсяги сировини, а переробні галузі, зазнаючи фінансову і сировинну недостатність, не можуть застосовувати прогресивні форми організації та управління виробництвом.

Таким чином, траєкторія розвитку АПК за умов євроінтеграційного вектору розвитку та його інноваційна спрямованість на рівні кожного суб'єкта із обов'язковою орієнтацією на специфіку галузі і територіальні особливості вимагають підсилення інтеграційних процесів в АПК – участі в ньому максимально можливої кількості суб'єктів господарювання, зацікавлених в успішному розвитку власної господарської діяльності і формуванні сприятливого для бізнесу зовнішнього середовища. Тільки спільна робота в даному напрямку дозволить прогнозувати позитивні тенденції і цільові орієнтири розвитку з достатнім ступенем ймовірності.

1. Нестеров А. В. Инновации – системный подход: [Электронный ресурс] / А. В. Нестеров // Компетентность. – 2007. – № 6 (47). – Режим доступа: http://http://www.labrate.ru/articles/nesterov_article_2007-2_innovation.pdf.

2. Новицький В. І. Імперативи інноваційного розвитку : [Текст] / В. І. Новицький // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 45–48.
3. Олійник О. В. Критерії державної підтримки сільськогосподарських підприємств : [Текст] / О. В. Олійник // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 49–53.
4. Сіренко Н. М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : [моногр.] / Н. М. Сіренко. – Миколаїв, 2010. – 416 с.
5. Ульянченко О. В. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектора економіки України на кластерних засадах : [Текст] / О. В. Ульянченко // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 10. – С. 56–59.

Доповідь надійшла до редакції 31.03.2016.

Григорук Павло Михайлович, *д.е.н., проф., професор кафедри автоматизованих систем і моделювання в економіці Хмельницького національного університету*

Хрущ Ніла Анатоліївна, *д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів, банківської справи і страхування Хмельницького національного університету*

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ БАЖАНОСТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Оцінювання ефективності управлінських рішень є аналітичною процедурою вироблення характеристики, отриманої в результаті одночасного і узгодженого вивчення сукупності показників, що відображають всі або більшість аспектів їх реалізації. Воно включає економічне і комунікативне оцінювання, оцінювання відповідності вибраним цілям і завданням та ймовірності недоотримання доходів, виникнення втрат при реалізації рішень тощо, і проводиться на основі виявлення якісних і кількісних відмінностей від бази порівняння.

Складність вирішення цього завдання проявляється у необхідності урахування та аналізу великої кількості різноманітних показників, які до того ж можуть мати різну природу. Можливим вирішенням зазначеної проблеми є агрегація даних, метою якої є їх зведення до компактного і осяжного вигляду, зручного для подальших досліджень, отримання висновків і ухвалення на їх основі обґрунтованих рішень. Поширеним підходом до вирішення наведеного завдання агрегації є перехід від вихідних показників до відносно невеликої кількості деяких узагальнених характеристик, функціонально пов'язаних з початковими, які володіють тими або іншими оптимальними властивостями стосовно вирішення поставлених завдань, пов'язаних з прийняттям рішень.

На практиці завдання оцінювання ефективності рішень може бути вирішено шляхом повної скалярної редукції вихідних показників, результатом якої є побудова єдиного, так званого, узагальненого або

інтегрального показника ефективності. Під інтегральним показником пропонується розуміти деякий умовний числовий вимірjuвач латентної якості досліджуваного явища [3, с. 35].

Якщо показник використовується для порівняння ефективності альтернатив на етапі їх розробки та оцінювання або для зіставлення апріорної та апостеріорної ефективностей рішення, то з цією метою достатньо порівняти отримані значення. При цьому його максимально можливе значення відображає ідеальну ефективність рішення, реальне значення можна інтерпретувати як ступінь досягнення ідеалу.

Більш цікавою, на наш погляд, видається інтерпретація отриманого інтегрального показника з точки зору прийнятності рішення. З цією метою зазвичай використовуються вербально-числові шкали, які дозволяють встановити відповідність між вербальними градаціями бажаності результату та відповідними числовими значеннями його вимірювання. Приклади таких шкал наведено в [2].

Слід зазначити, що в більшості випадків в основі таких шкал покладено лінійну залежність, що, на наш погляд, не відповідає дійсності. Однією з найбільш поширених нелінійних шкал є шкала бажаності Харрінгтона [1]. В основі її побудови покладено використання функції Харрінгтона, яка в загальному випадку має такий вигляд:

$$d = \exp(-\exp(-z)), \quad (1)$$

де d – значення шкали переваг; z – значення кодованої лінгвістичної шкали Z , розташовані на деякому відрізку $[-Z_1; Z_2]$.

Зокрема, для випадку кодованої лінгвістичної шкали $Z = [-2; 6]$ функція Харрінгтона графічно представлена на рис. 1. Як видно з рисунка, цього діапазону вистачає, щоб значення функції в крайніх його точках достатньо близько наближалися як до 0, так і до 1.

З метою зручної інтерпретації результатів інтегрального оцінювання значення узагальненого показника зазвичай знаходяться на відрізку $[0;1]$. В такому випадку для використання шкали Харрінгтона потрібно провести додаткове перетворення значень інтегрального показника, узгодивши діапазон його зміни з обраним діапазоном значень кодованої лінгвістичної шкали Z . Просте «зміщення» шкали Z та її масштабування не дасть потрібного ефекту, оскільки в такому випадку більше 50% значень інтегрального показника буде відповідати рівню «дуже добре» лінгвістичної шкали, що дещо спотворює реальну ситуацію. Тому

виникає потреба у спеціальному перетворенні. Можливий алгоритм такого перетворення представлено в роботі [5]. В цій же роботі отримано відповідність між значеннями інтегрального показника та значеннями шкали бажаності Харрінгтона, які наведено в табл. 1. Як видно, діапазони значень для рівнів «добре» та «дуже добре» співпали.

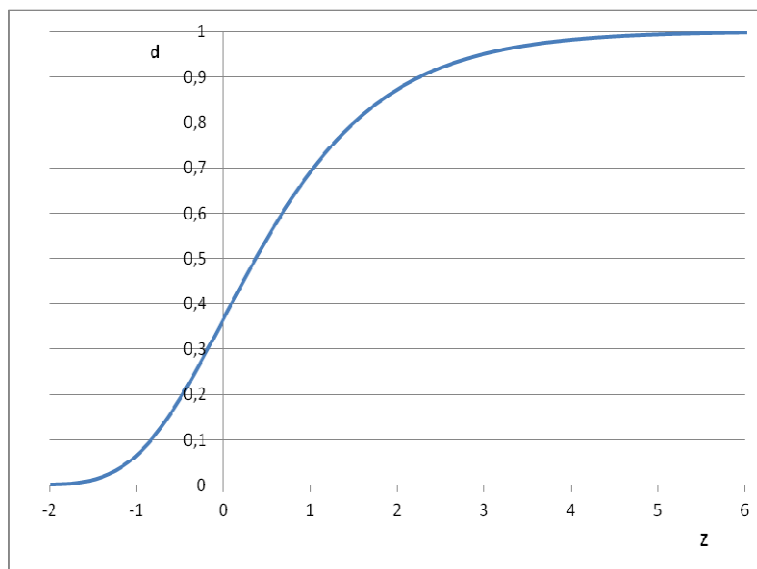


Рис. 1. Значення функції Харрінгтона, авторська розробка

Таблиця 1

Зв'язок між кількісними значеннями інтегрального показника і вербальним значенням його якості, авторська розробка

Діапазон значень за інтегральним показником I	Діапазон значень за шкалою бажаності Харрінгтона d	Бажаність
0,00..0,35	0,00..0,20	Дуже погано
0,3..0,46	0,20..0,37	Погано
0,46..0,63	0,37..0,63	Задовільно
0,63..0,80	0,63..0,80	Добре
0,80..1,00	0,80..1,00	Дуже добре

Недоліком використання шкали Харрінгтона є її низька чутливість в областях бажаності, близьких до 0 та 1. Адже на практиці може бути ситуація, коли переважна більшість значень оцінок альтернатив буде групуватись в інтервалі, близькому до 1, наприклад, потрапить у відрізок $[0,8;1]$. За наведеного вище перетворення всі альтернативи будуть мати

однаковий рівень бажаності. В такому випадку потрібно мати інші механізми вирішення альтернатив. Для цього рекомендується використати інші нелінійні шкали, зокрема, основані на перетворенні:

$$y = \alpha x^n + (1 - \alpha)x^{1/n}, \quad (2)$$

де α та n обираються зі змістовних міркувань з метою достатнього ступеня диференціації отриманих результатів. Зокрема, такий вибір можна робити на основі принципу раціональної відповідності [4].

Схематично графік функції вигляду (2) наведено на рис. 2.

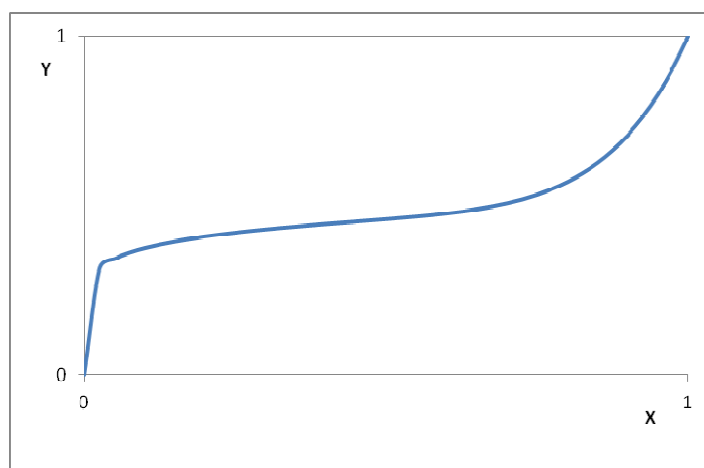


Рис. 2. Графік функції $y = \alpha x^n + (1 - \alpha)x^{1/n}$, авторська розробка

Збільшення значення α надає більшої ваги першій складовій і впливає на «крутизну» правої частини графіка функції. Збільшення n здійснює вплив на «плавність» всієї лінії. Застосування такого перетворення дозволить краще розділити альтернативи для їх подальшого якісного аналізу.

Наведений підхід можна використовувати і в інших випадках, коли для оцінювання латентних властивостей досліджуваних процесів або явищ використовується інтегральне оцінювання для класифікації результатів з високою роздільною здатністю, встановлення відповідності між рівнем бажаності латентної властивості та числовим значенням інтегрального показника.

1. Адлер Ю. П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий : [Текст] / Ю. П. Адлер, Е. В. Маркова, Ю. В. Грановский. – М. : Наука, 1976. – 139 с.
2. Вертакова Ю. В. Управленческие решения: разработка и выбор : [Текст] / Ю. В. Вертакова, И. А. Козьева, Э. Н. Кузьбожев. – М. : КНОРУС, 2005. – 352 с.

3. Григорук П. М. Методи побудови інтегрального показника : [Текст] / П. М. Григорук, І. С. Ткаченко // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 4. – С. 34–38.
4. Григорук П. М. Принцип раціональної відповідності оцінювання ефективності управлінського рішення : [Текст] / П. М. Григорук // Механізми, стратегії, моделі та технології управління економічними системами за умов інтеграційних процесів: теорія, методологія, практика : [матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (2-4 жовтня 2014 р., м. Хмельницький)]. – Хмельницький : ХмЦНП, 2014. – С. 293–294.
5. Hryhoruk P. M. The comprehensive evaluation of management decisions efficiency : [Text] / P. M. Hryhoruk, N. A. Khrushch // Journal L'Association 1901 «SEPIKE». – Osthofen, Deutschland; Poitiers, France. – 2013. – Aus. 3. – P. 114–118.

Доповідь надійшла до редакції 9.03.2016.

Грищук Діана Валеріївна, аспірант кафедри фінансів і кредиту Львівської комерційної академії

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ «ФОТОГРАФІЯ РОБОЧОГО ДНЯ» ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОДУКТОВОГО РІТЕЙЛУ

Незважаючи на кардинальні зміни в економіці країни, нормування зберегло роль основного фактора управління продуктивністю праці. Вона слугує мірою ефективності використання наявних ресурсів для випуску необхідної споживачеві щодо кількості, асортименту та якості продукції або надання послуг. При цьому продуктивність праці є однією з основних, хоча і не єдиною, характеристикою ефективності використання праці.

Одним з найбільш зручних методів вирішення завдань з оцінювання та аналізу структури витрат і втрат робочого часу, розробці заходів щодо вдосконалення організації праці і підвищення його продуктивності за рахунок усунення втрат і нераціональних витрат робочого часу є фотографія робочого дня (ФРД).

Як відомо, бізнес створюється для того, щоб приносити прибутки. Відповідно, власники спрямовують діяльність працівників на збільшення прибутків та скорочення витрат. Однією з найбільш помітних витратних статей є фонд оплати праці. Очевидно, чим менше працює працівників, тим менші витрати на заробітну плату. Але, скоротити штат бездумно – це нашкодити підприємству, тому що можна скороти цінних фахівців і експертів. А для того, щоб потім знайти нового працівника або виховати свого в колективі знову ж таки потрібні витрати.

Нами реалізовано проекти по побудові процесно-орієнтованої системи управління на кількох підприємствах продуктового ритейлу, а

саме мережі магазинів: «Екомаркет» (м. Київ), «Степ» (м. Львів), «Рукавичка» (м. Львів), «Ромашка» (м. Дрогобич). Прибутки такі підприємства отримують від просування та продажу товарів в магазинах. Саме від ефективності роботи магазину, від грамотного управління та оптимального штату залежить прибутковість підприємства.

Провівши управлінські інтерв'ю з власниками та топ-менеджерами цих підприємств, означилось суперечність: власники наполягають на скороченні штату магазинів, а менеджери – безпосередні керівники магазинів – жаліються, що в магазинах не вистачає працівників, щоби здійснювати діяльність і підвищувати прибутки. Тому нашим завданням було запропонувати спосіб аргументованої оптимізації штату. Для цього ми обрали метод – фотографію робочого дня. Взагалі, цей метод являє собою інструмент, який можна використовувати для різних цілей. Основне призначення ФРД – це з'ясування точного бюджету часу співробітника, його аналіз і оптимізація використання робочого часу. Тому його було використано для оптимізації роботи магазинів, зокрема, удосконалення процесу організації праці персоналу магазинів, а також процесу оперативного управління магазином.

Оптимізація роботи магазину проводиться після того, як визначено бізнес-процеси верхнього рівня, проведено їх декомпозицію на підпроцеси та функції (операції). За кожним підрозділом закріплено відповідальність за процес верхнього рівня, а за штатними одиницями – відповідальність за підпроцеси та виконання функцій. Всі процеси мають бути описані та побудовані в ієрархію з присвоєними відповідними кодами.

Дослідивши роботу вищевказаних підприємств продуктового ритейлу, ми визначили загальний перелік бізнес-процесів верхнього рівня. Основні бізнес-процеси верхнього рівня з закріпленою за підрозділами відповідальністю представлені у табл. 1.

Підрозділ «Магазин» відповідає за бізнес-процес верхнього рівня «В.4. Продаж товару», який складається з підпроцесів:

В.4.1. Складування та зберігання товару в магазині.

В.4.2. Продаж товару в магазині.

В.4.3. Переміщення товару між магазинами (внутрішнє переміщення).

Таблиця 1

**Розподіл відповідальності за виконання основних
бізнес-процесів верхнього рівня, авторська розробка**

Бізнес-процеси верхнього рівня	Відповідальні керівники	Основні підрозділи
В – Основні бізнес-процеси		
В.1. Закупівля товару	Керівник відділу постачання	Відділ постачання
В.2. Маркетинг	Керівник відділу маркетингу	Відділ маркетингу
В.3. Складування та зберігання товару	Керівник складу	Склад
В.4. Продаж товару	Керівники магазинів	Магазини

Кожна посадова особа відповідає за певний перелік операцій (функцій). Наприклад, продавець відповідає за виконання наступних функцій:

В.4.1.3. Зберігання товару на складі магазину.

В.4.1.4. Контроль товару на складі магазину.

В.4.2.2. Викладка товару з цінниками на полиці.

В.4.2.4. Контроль викладки протягом дня.

В.4.2.5. Контроль придатності товару.

В.4.3.2. Підготовка товару до внутрішнього переміщення.

Коли проводиться фотографія робочого дня, насамперед слід записувати всі функції, які виконує та чи інша посадова особа протягом робочого дня з хронометражем. Спостережень не менше два за однією посадою і не менше ніж за двома людьми однієї посади. Отримуємо заповнені бланки. Фрагмент заповненого бланку ФРД продавця наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Фотографія робочого дня продавця (приклад), авторська розробка

Час початку	Час закінчення	Дія	Примітки	
				Код
10.10	10.23	Викладає пиво		В.4.2.2.
10.23	10.25	Витирає розлите молоко		
10.25	10.34	Викладає молочну продукцію		В.4.2.2.
10.34	10.36	Звіряє терміни придатності майонезу		В.4.2.5.
		...		

Важливим для дослідження доцільно вважати те, що в процесі аналізу отриманих результатів потрібно переглядати функції, які виконує певна посадова особа і порівнювати з операціями бізнес-процесу, що виникли в процесі описання, тобто порівнювати дані, представлені в табл. 1 з даними, представленими в табл. 2.

Таким чином, вдається побачити функції, які не були враховані при описанні бізнес-процесів, функції, які не виконує ніхто, а також функції, не властиві описуваній посаді.

На основі проведених досліджень різних підприємств продуктового ритейлу розроблено напрямки проведення аналізу результатів ФРД для подальшої постановки завдань для інших бізнес-процесів верхнього рівня.

1. Потік клієнтів/покупців:

- Наскільки потік клієнтів може обслуговуватись штатною кількістю персоналу.
- В який час протягом робочого дня потік клієнтів великий, а в який час клієнти відсутні.
- Категорії клієнтів в різних часових рамках.

Результати аналізу дають змогу поставити управлінські завдання для бізнес-процесу «Маркетинг». Наприклад, розробити акції для збільшення потоку клієнтів в ненавантажений час.

2. Постачання товару:

- Коли протягом дня постачальники привозять товар.
- Скільки за терміном відбувається приймання товару від різних постачальників.

Результати аналізу дають змогу поставити завдання для бізнес-процесу «Постачання товару» стосовно домовленостей з постачальниками та складання графіку поставок.

Управління здійснюється за допомогою циклу Демінга: планування, організація діяльності, контроль, аналітика (виправлення).

На основі аналізу отриманих результатів проведення ФРД, легко вибудувати операційне управління магазином:

- Складено чек-лист для перевірки роботи магазину, за яким ставляться операційні завдання для персоналу та здійснюється контроль виконання.

- Визначено в часі терміни постановки завдань працівникам та терміни контролю їх виконання.

- Організовано роботу працівників магазину протягом робочого дня в залежності від навантаження за часом, враховуючи потік клієнтів чи приймання товару від постачальників.

Завдяки такій оптимізації діяльності вдалося скоротити кількість касирів та продавців. За рахунок оптимізації операційного управління на основі результатів проведення ФРД, один керівник магазину може управляти двома – трьома магазинами, в яких відсутній розподільчий склад та виробництво, площа яких не перевищує 100 кв. м. Це дозволяє скоротити управлінський персонал, отже зекономити кілька заробітних плат керівника магазину.

Таким чином використовуючи метод ФРД, можна:

1. Використати результати аналізу та поставити певні задачі для інших бізнес-процесів вищого рівня.

2. Виявити загублені операції, операції, що не відповідають посаді, дубльовані операції.

3. Оптимізувати (скоротити) штат працівників, у тому числі керівників магазинів.

Отже, узагальнюючи усе вищесказане, можна зробити висновок, що фотографія робочого дня є доцільною для оптимізації бізнес-процесів на підприємствах продуктового ритейлу.

1. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов: [Текст] / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.

2. Фотография рабочего дня: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mirblankov.ru/fotografiya-rabochego-dnya>.

3. Харрингтон Дж. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация: [Текст] / Дж. Харрингтон, К. С. Эсселинг, В. Н. Харм; [пер. с англ.]. – СПб. : Азбука Бмикро, 2002. – 630 с.

Доповідь надійшла до редакції 21.03.2016.

Taras Zabolotskyu (Заболоцький Тарас Миколайович), *к.е.н., доцент кафедри інформаційних технологій Львівського інституту Університету банківської справи*

STATISTICAL ANALYSIS OF MINIMUM VALUE-AT-RISK PORTFOLIO: RELATION BETWEEN CONFIDENCE LEVEL FOR VALUE-AT-RISK AND PORTFOLIO EXPECTED RETURN

To divide the wealth between assets to get maximum expected return and minimum risk is the main aim for investor. Diversification is a basic tool for risk sharing between the financial elements used in investment process and the consequent reduction in the overall level of risk. One of the most popular methods of application of diversification in financial activity is the use of portfolios.

The first model of portfolio optimization was described by H. Markowitz in 1952 [6]. The theory of Markowitz has one serious drawback. Portfolio variance is not a good risk measure. It can happen that high returns increase the variance. The better risk measures are based on positive values of losses or negative values of returns. Such measures are known as downside risk measures [5]. The example of such measures is quantile-based measures. The most popular of each is the so-called Value-at-Risk (VaR). The VaR shows the maximal level of losses with the probability α . The quantity α is known as a confidence level.

The VaR framework for portfolio construction was considered by many authors. For example, in [2] the theoretical background of portfolio VaR minimization is presented. In [3] the parameter uncertainty problem for minimum VaR portfolio is taken into account.

It can happen that the expected return of the minimum VaR portfolio is smaller than the desirable level. In [1] the relation between the expected return of the minimum VaR portfolio and the VaR confidence level is considered. But investor has no possibility to use this finding on practice because it depends on unknown parameters of asset returns process. Investor should somehow estimate these parameters. The parameter estimators are random variables in general case. That's why the estimator of confidence level also is a random variable.

The aim of the paper is to provide statistical analysis of the estimator of confidence level for VaR for which the expected return of minimum VaR portfolio is equal to some predefined level.

Let P_t be a price of an asset at time point t . We denote by $X_t = 100 \ln(P_t/P_{t-1})$ the return of the asset at time point t . Let the number of the assets in the portfolio is equal to k . We denote the vector of asset returns at time point t by $\mathbf{X}_t = (X_{t1}, \dots, X_{tk})'$. We assume that the mean vector $\boldsymbol{\mu}$ and the covariance matrix $\boldsymbol{\Sigma}$ of vector \mathbf{X}_t do not depend on time. In other words we assume that \mathbf{X}_t follows weakly stationary process.

Let $\mathbf{w} = (w_1; \dots; w_k)'$ be the vector of portfolio weights and $\mathbf{i}'\mathbf{w} = 1$, where \mathbf{i} denotes the k -dimensional vector of ones. The weight of the i -th asset in the portfolio is denoted by w_i . The return of the portfolio at time point t can be expressed as $x_{\mathbf{w}}(t) = \sum_{i=1}^k X_{ti} w_i$. The expected return of portfolio with the weight vector \mathbf{w} is the mean of $X_{\mathbf{w}}(t)$ i.e., $R_{\mathbf{w}} = \mathbf{w}'\boldsymbol{\mu}$. The variance of the portfolio is equal to $V_{\mathbf{w}} = \mathbf{w}'\boldsymbol{\Sigma}\mathbf{w}$. The VaR at the confidence level α (VaR_{α}) of the portfolio with the weight vector \mathbf{w} is equal to the rate of return such that $P\{X_{\mathbf{w}} < -\text{VaR}_{\alpha}\} = 1 - \alpha$. The optimization problem of portfolio VaR minimization [2] is given by

$$\text{VaR}_{\alpha} \rightarrow \min \text{ subject to } \mathbf{i}'\mathbf{w} = 1. \quad (1)$$

Note that the short sales are allowed, we don't use the condition $0 \leq w_i \leq 1$ in (1).

We assume that the vector of asset returns \mathbf{X}_t is elliptically contoured distributed with $E(\mathbf{X}_t) = \boldsymbol{\mu}$ and $\text{Var}(\mathbf{X}_t) = \boldsymbol{\Sigma}$.

The k -dimensional vector \mathbf{Y} is elliptically contoured distributed if its characteristics function is given by

$$E(\exp(i\mathbf{x}'\mathbf{Y})) = \exp(i\boldsymbol{\mu}'\mathbf{x})\psi(\mathbf{x}'\boldsymbol{\Sigma}\mathbf{x}) \text{ for } \mathbf{x} \in \mathbb{R}^k \quad (2)$$

and the function ψ is known as the characteristic generator of the elliptical distribution. The distributions from this class are often used in financial literature [4].

It can happen that the expected return R_{VaR} of the minimum VaR portfolio with the weights \mathbf{w}_{VaR} (the solution of problem (1)) at confidence level α is smaller than the desirable value. In [1] it is shown that if investor is interested in minimum VaR portfolio with the expected return equal to R_0 then she/he should choose the confidence level equal to

$$\alpha_0 = F\left(\sqrt{\gamma} \cdot \sqrt{\frac{s^2 V_{GMV}}{(R_{GMV} - R_0)^2} + s}\right), \quad (3)$$

where $w_{GMV} = \frac{\Sigma^{-1}\mathbf{i}}{\mathbf{i}'\Sigma^{-1}\mathbf{i}}$, $R_{GMV} = \frac{\boldsymbol{\mu}'\Sigma^{-1}\mathbf{i}}{\mathbf{i}'\Sigma^{-1}\mathbf{i}}$, $V_{GMV} = \frac{1}{\mathbf{i}'\Sigma^{-1}\mathbf{i}}$, $\mathbf{R} = \Sigma^{-1} - \frac{\Sigma^{-1}\mathbf{i}\mathbf{i}'\Sigma^{-1}}{\mathbf{i}'\Sigma^{-1}\mathbf{i}}$, $s = \boldsymbol{\mu}'\mathbf{R}\boldsymbol{\mu}$, F denotes the univariate marginal distribution function of the elements in \mathbf{X}_t and $\gamma = \sqrt{-\psi'(0)/2}$.

The expression (3) cannot be used on practice because it depends on the unknown parameters of the asset returns process $\boldsymbol{\mu}$ and Σ . We make use of the sample estimators. Let $\mathbf{X}_1, \mathbf{X}_2, \dots, \mathbf{X}_n$ are independent realizations of the vector of asset returns. The sample estimators are expressed as

$$\hat{\boldsymbol{\mu}} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \mathbf{X}_i, \quad \hat{\Sigma} = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (\mathbf{X}_i - \hat{\boldsymbol{\mu}})(\mathbf{X}_i - \hat{\boldsymbol{\mu}})' \quad (4)$$

Replacing the unknown parameters $\boldsymbol{\mu}$ and Σ in (3) by their estimators (4) we get an estimator of α_0 denoted by $\hat{\alpha}_0$.

To simplify our further notation we make use of the following definitions

$$\Delta = (R_{GMV} - R_0)^2; \quad a = sV_{GMV} + \Delta; \quad I = \sqrt{\frac{s^2V_{GMV}}{\Delta} + s} \quad (5)$$

Theorem 1. Let we form the portfolio within k assets. Let \mathbf{X}_t – k -dimensional vector of asset returns and \mathbf{X}_t is elliptically contoured distributed with $E(\mathbf{X}_t) = \boldsymbol{\mu}$ and $\text{Var}(\mathbf{X}_t) = \Sigma$ and characteristic function given in (2). Let $\mathbf{X}_1, \mathbf{X}_2, \dots, \mathbf{X}_n$ are independent realizations of the vector of asset returns and $\boldsymbol{\mu} \neq \boldsymbol{\mu}_i$. Then, the asymptotic distribution of $\hat{\alpha}_0$ is given by $\sqrt{n}(\hat{\alpha}_0 - \alpha_0) \sim N(0, \sigma_0^2)$, with

$$\sigma_0^2 = \frac{\gamma \cdot f^2(\sqrt{\gamma}I)}{I^2} \cdot \frac{s}{2\Delta^3} \left(2s^3V_{GMV}^3(1+s\lambda)^2 + s^3V_{GMV}^2\Delta\lambda + (2a-\Delta)^2(2+s\lambda)\Delta \right), \quad (6)$$

where I, s, Δ are given in (6), $\lambda = \frac{\psi''(0)}{(\psi'(0))^2}$ and f is the univariate marginal density function of the elements in \mathbf{X}_t .

Theorem 2. Under conditions of Theorem 1, for $n \rightarrow \infty$

$$\hat{\sigma}_0^2 = \frac{\varphi^2(\hat{I})}{\hat{I}^2} \cdot \frac{\hat{s}}{2\hat{\Delta}^3} \left(2\hat{s}^3\hat{V}_{GMV}^3(1+\hat{s})^2 + \hat{s}^3\hat{V}_{GMV}^2\hat{\Delta} + (2\hat{a}-\hat{\Delta})^2(2+\hat{s})\hat{\Delta} \right) \xrightarrow{a.s.} \sigma_0^2,$$

where the symbol $\xrightarrow{a.s.}$ denotes almost sure convergence.

The results of Theorems 1 and 2 gives the possibility to construct $(1 - \beta)$ -confidence interval for α_0

$$\left[\hat{\alpha}_0 - \frac{\hat{\sigma}_0}{\sqrt{n}} z_{1-\beta/2}; \hat{\alpha}_0 + \frac{\hat{\sigma}_0}{\sqrt{n}} z_{1-\beta/2} \right]. \quad (7)$$

The confidence interval (7) allows us to test the hypothesis whether the confidence level α_0 significantly differs from 1, or in other words, whether

minimum VaR portfolio with the confidence level α_0 significantly differs from global minimum variance portfolio.

Next we analyze the finite sample properties of $\hat{\alpha}_0$. We choose monthly asset returns of five ($k = 5$) stocks included into Dow Jones index (McDonald's, Johnson&Johnson, Procter&Gamble, AT&T, Verizon Communications) from 01.10.2010 to 01.09.2015. Estimating from the data the mean vector μ and covariance matrix Σ and using these estimators we can calculate the expected returns of the global minimum variance portfolio and the minimum VaR portfolio with the confidence level $\alpha = 0,95$: $R_{GMV} = 0,387$ and $R_{VaR} = 0,428$. We compare the asymptotic densities of $\hat{\alpha}_0$ from Theorem 1 with the exact ones.

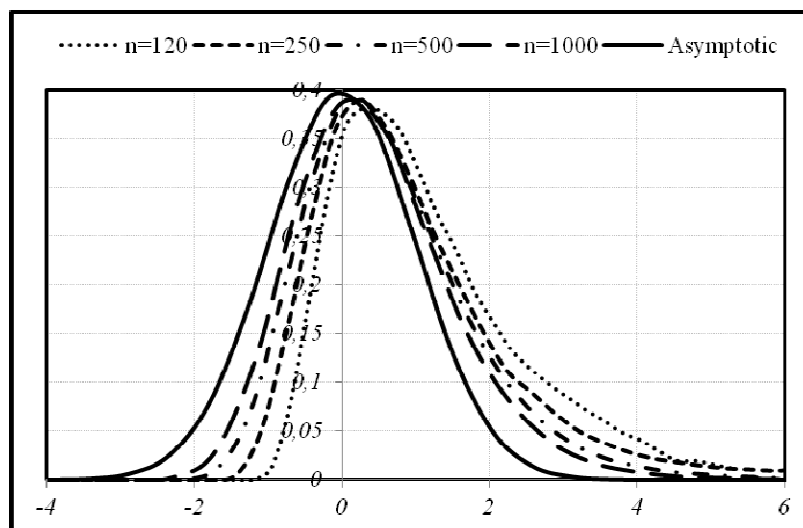


Figure 1. Exact and asymptotic densities of $\sqrt{n}(\hat{\alpha}_0 - \alpha_0)$ for $n \in \{120, 250, 500, 1000\}$ in the case of elliptically contoured distributed asset returns, own research

For the presentation of the results of Theorem 1 we choose multivariate t -distribution with 5 degrees of freedom. The results of simulation study are based on 10^5 independent repetitions and are presented in Figure 1. For the desired level of the expected return we choose $R_0 = 2R_{VaR;0,95}$. This finding illustrates that the finite sample density of $\sqrt{n}(\hat{\alpha}_0 - \alpha_0)$ can be well approximated by a normal distribution and the resulting approximation performs very well for moderate sample sizes.

1. Заболоцький Т. М. Взаємозв'язок мінімізації Value-at-Risk та рівня доходності портфеля фінансових активів : [Текст] / Т. М. Заболоцький, О. В. Білий // Економічна кібернетика. – 2014. – № 1–3. – С. 23–30.

2. *Alexander G. J.* Economic implication of using a mean-VaR model for portfolio selection: a comparison with mean-variance analysis : [Text] / G. J. Alexander, M. A. Baptista // *Journal of economic dynamics & control.* – 2002. – No 26. – P. 1159–1193.
3. *Bodnar T.* Minimum VaR and Minimum CVaR optimal portfolios: estimators, confidence regions, and tests : [Text] / T. Bodnar, W. Schmid, T. Zabolotsky // *Statistics & Risk Modeling.* – 2012. – No 29. – P. 281–314.
4. *Gupta A. K.* Elliptically contoured models in statistics and portfolio theory : [Text] / A. K. Gupta, T. Varga, T. Bodnar. – New York : Springer, 2013. – 321 p.
5. *Krokhmal P.* Modeling and optimization of risk : [Text] / P. Krokhmal, M. Zabaranin, S. Uryasev // *Surveys in operations research and management science.* – 2011. – No 16. – P. 49–66.
6. *Markowitz H.* Portfolio selection : [Text] / H. Markowitz // *Journal of finance.* – 1952. – No 7. – P. 77–91.

Доповідь надійшла до редакції 29.02.2016.

Карковська Вероніка Ярославівна, к.е.н., доцент кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Інституту післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка»

Васюник Петро Ігорович, магістрант кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Інституту післядипломної освіти Національного університету «Львівська політехніка»

ВПЛИВ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРАЦІВНИКА НА КАДРОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення кадрової безпеки підприємства – результат злагодженої роботи багатьох служб, в першу чергу, служби безпеки та служби персоналу. Кожен кандидат на вакансію, кожен працівник підприємства може розглядатися як джерело ризику, потенційної загрози. Ризики можуть бути пов'язані як з умисним нанесенням шкоди, так і з необережністю. Такі загрози у більшості випадків притаманні працівникам з низькою кваліфікацією. Також, джерелом загроз можуть бути і висококваліфіковані працівники, кваліфікація яких вища за кваліфікаційні вимоги займаної посади. Це часто спричиняє обмеження реалізації професійних якостей працівника, невдоволення своєю роботою та умовами праці.

На виникнення ризиків впливають відсутність чітко і однозначно закріплених юридичних правовідносин, неадекватне оцінювання результатів праці. До втрат і збитків може призвести неефективне прогнозування та недостатній контроль зміни благонадійності тощо. Запобігання втрат і збитків як результат надійної організації системи кадрової безпеки може ґрунтуватись на дослідженні життєвого циклу працівника підприємства.

Етапи життєвого циклу працівника досліджували такі науковці як П. В. Журавлев [1], О. В. Захарова [2; 3], М. Н. Кулапов [1], Ю. М. Маршавіна [4], С. А. Сухарев [1], В. Г. Федоренко [4], М. Г. Чумаченко [4] та інші [5].

Працівники не тільки приходять на підприємство, але і йдуть з нього. При цьому поява нового працівника зазвичай розглядається як позитивна ситуація, а звільнення, навпаки, носить негативне забарвлення, часто супроводжується «з'ясуванням відносин», і в обговорення цієї події залучається весь колектив. Найчастіше існує така думка: якщо працівник звільняється, то причиною цього є дії керівника.

Розглядаючи звільнення з цієї позиції, відповідальність, звичайно, несе керівник звільненого. Однак, якщо ставитися до звільнення як до нормального і природного процесу, все стає на свої місця. Тоді, на відміну від завдання «зберегти працівника за будь-яку ціну», приймається рішення «забезпечити виконання обов'язків працівника протягом встановленої кількості місяців (років) і після закінчення терміну замінити його іншим».

Якщо співробітник звільнився після стадії «навчання» – це явна помилка тих, хто відповідає за набір персоналу: або не було здійснено достатньої перевірки на наявність необхідних якостей, або не надано співробітникові повної інформації про умови праці на підприємстві [5].

Звільнення на інших етапах може вважатися нормою, якщо фахівець відпрацював встановлений термін. Наприклад, підприємство може для себе вирішити, що нормативний термін роботи офіс-менеджера 2 роки і 3 місяці, менеджера з продажу – 3 роки, а головного бухгалтера – 3 роки і 9 місяців. Яким би чудовим фахівцем не був співробітник, йому рано чи пізно стає не цікаво займатися тим, чим він займається, він виростає зі своєї посади. Завдання підприємства – встановити точки, коли зазвичай працівнику стає «не цікаво», і звільнити його, якщо він далі рости не може або не хоче. У період, коли стає «не цікаво», показники продуктивності праці працівника починають знижуватися і зростає кількість порушень стандартів роботи. Це і повинно стати сигналом до того, що настав час приймати управлінське рішення щодо даного фахівця.

Для визначення ефективності кадрової безпеки та з урахуванням обґрунтованого рівня необхідності в розвитку персоналу і прагнення

працівників до професійного росту, пропонується життєвий цикл фахівця на підприємстві розглядати як послідовність певних стадій. Життєвий цикл кожного працівника, складається з наступних стадій.

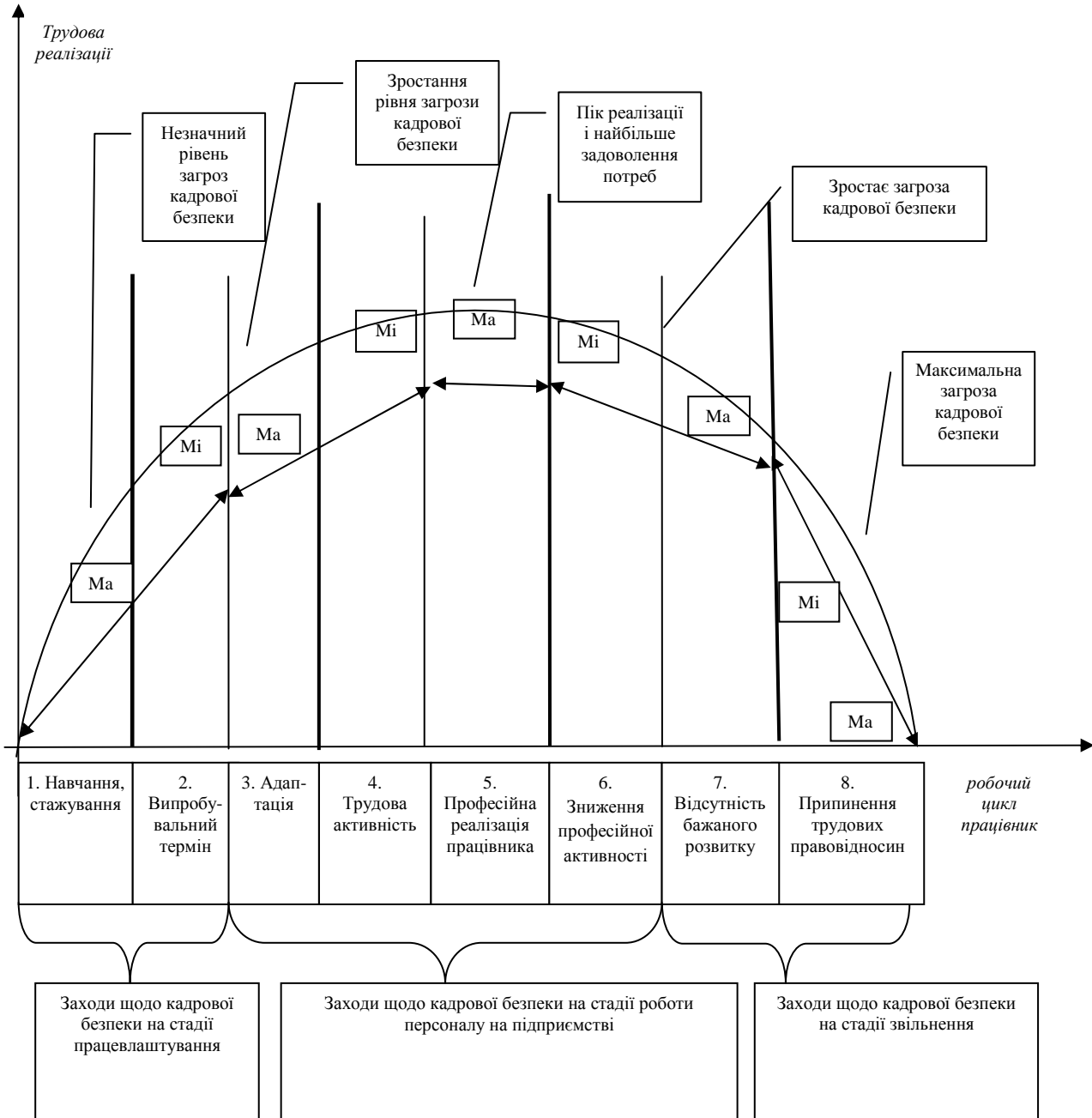


Рис. 1. Вплив життєвого циклу працівника на забезпечення кадрової безпеки підприємства, авторська розробка

Розглянута послідовність етапів життєвого циклу працівника характерна для його діяльності в умовах конкретного підприємства та має циклічний характер. При переході на інше підприємство

починається новий життєвий цикл, першою стадією якого обов'язково є адаптація. Початок нової фази життєвого циклу працівника залежить від того, на якій стадії життєвого циклу він знаходився в момент звільнення з попереднього місця роботи, та обсягу накопиченого власного трудового досвіду.

1. Журавлев П. В. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников: [моногр.] / П. В. Журавлев, М. Н. Кулапов, С. А. Сухарев. – М.: Рос. экон. акад.; Екатеринбург: Деловая книга, 2006. – 232 с.
2. Захарова О. В. Вплив інвестицій у людський капітал на стадії життєвого циклу працівника: [Текст] / О. В. Захарова // Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України: [наук. журнал]. – 2009. – Вип. 14. – С. 52–56.
3. Захарова О. В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: [моногр.] / О. В. Захарова. – Донецьк: ДВНЗ ДонНТУ, 2010. – 378 с.
4. Інвестування. Зайнятість. Освіта: [моногр.] / В. Г. Федоренко, М. Г. Чумаченко, Ю. М. Маршавін [та ін.]; В. Г. Федоренко (ред.); Всеукр. Союз сприяння інтеграції і інвестицій в економіку України. – К.: Наук. світ, 2008. – 517 с.
5. Подольчак Н. Ю. Коучинг як мистецтво підвищення ефективності реалізації управлінського потенціалу підприємства: [Текст] / Н. Ю. Подольчак, Л. М. Прокопишин-Рашкевич, В. Я. Карковська // Актуальні проблеми економіки: [наук. економ. журн.]. – 2014. – № 8. – С. 147–153.

Доповідь надійшла до редакції 22.02.2016.

Карпенко Оксана Олександрівна, к.е.н., доц., доцент кафедри економіки і менеджменту Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Будник Вікторія Анатоліївна, к.е.н., доц., доцент кафедри транспортних технологій і логістики Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОРСЬКИХ ПОРТАХ УКРАЇНИ

Транспортний сектор відіграє важливу роль у функціонуванні та розвитку економіки держави, забезпечуючи зв'язок виробництва і споживання, є каталізатором активності економіки й руху товарно-матеріальних потоків, підтримує мобільність робочої сили та задовольняє потреби населення у перевезеннях. Розвинена транспортна інфраструктура формує «каркас» території і є базою для територіального розподілу праці, обумовлює динамічність і ефективність соціально-економічного розвитку як окремих регіонів, так і країни в цілому [5].

В Україні транспортна галузь переживає період нестабільності і демонструє від'ємну динаміку обсягів вантажних перевезень (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка обсягу перевезень вантажів за видами транспорту¹⁾ [3]

Перевезено вантажів	2011	2012	2013	2014	2015	Темп росту (2015 р. до 2014 р.)
	млн т					%
Усіма видами транспорту	811,7	772,8	757,6	671,2	601	89,5
у т.ч.:						
залізничним	468,4	457,5	441,8	387	350,0	90,4
автомобільним	178,3	179	183,5	178,4	147,3	82,6
водним	9,9	7,8	6,3	6,0	6,4	106,7
трубопровідним	155	128,4	125,9	99,7	97,2	97,5
авіаційним	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100

¹⁾Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

У 2015 р. порівняно з 2014 р. загальні обсяги перевезень вантажів зменшилися на 10,5%. Падіння обсягів вантажних перевезень демонструють практично всі (крім водного та авіаційного) види транспорту.

Актуальна задача розвитку транспортного сектору України знайшла своє відображення в «Транспортній стратегії розвитку України на період до 2020 року», в якій визначено, що серйозними проблемами галузі транспорту є значний знос основних виробничих засобів, зокрема, рухомого складу, недостатній обсяг інвестицій, необхідних для оновлення та забезпечення інноваційного розвитку матеріально-технічної бази галузі, обмеженість бюджетного фінансування та амортизаційних відрахувань, недосконалість механізму лізингу, низький рівень використання транзитного потенціалу держави. Реалізація комплексу заходів щодо розвитку державно-приватного партнерства (ДПП) дозволить вирішити переважну кількість проблем у транспортній галузі України [2].

Головними чинниками партнерства держави з приватними інвесторами є реформування відносин власності в галузі транспорту, необхідність використання нових методів управління державним майном, що не підлягає приватизації та потребує інвестиційних вкладень. Саме тому, пріоритетним шляхом розвитку транспортної

інфраструктури України є залучення інвестицій на основі реалізації проектів державно-приватного партнерства.

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» державно-приватне партнерство – співробітництво між державою, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим законом та іншими законодавчими актами [1].

Про ефективність застосування механізму взаємодії держави та бізнесу в країнах Євросоюзу свідчать такі дані: у 2014 р. в ЄС реалізовано 82 угоди ДПП сукупною вартістю 18,7 млрд євро (темп приросту загальної вартості реалізованих проектів становив 15% до рівня 2013 р.); середній розмір угод партнерства становив 229 млн. євро (203 млн євро – у 2013 р.). Найбільшу питому вагу серед реалізованих угод ДПП в ЄС мають проекти у галузі транспорту. Так, найбільш масштабними проектами партнерства в 2014 р. були такі: реалізація у Великій Британії 2 фаз Програми заміни рухомого складу «Інтерсіті-експрес» (вартість проекту – 2,6 млрд євро); будівництво автомагістралей в Туреччині (Північна Мармара; 2 млрд євро) та Бельгії (Брюгге-Зебрюгге; 1,1 млрд євро); будівництво лінії метро в Італії (Мілан; 820 млн євро) [7]. В Україні ж, на відміну від держав Євросоюзу, прикладів успішних інвестиційних проектів розвитку транспортної інфраструктури, реалізованих на засадах ДПП, наразі навести неможливо.

Аналіз європейського досвіду показує, що, як правило, держава визначає обмежену кількість сфер та форм реалізації ДПП, що дозволяє ефективно використати державні ресурси і спрямувати їх на вирішення найбільш гострих проблем. В більшості випадків механізм ДПП використовувався в країнах Європи саме для створення інфраструктурних об'єктів [6].

Портова сфера України потребує багатомільярдних інвестицій, при цьому планами розвитку морських портів України на короткострокову та довгострокову перспективу передбачено, що саме державно-приватне партнерство повинно стати основним інструментом залучення позабюджетних коштів у реалізацію проектів будівництва та

експлуатації морських терміналів, перевантажувальних комплексів та інших проектів розвитку інфраструктури морських портів України [4].

Враховуючи європейський досвід та фінансові можливості держави, в Україні для забезпечення ефективного запровадження механізму ДПП у портовій сфері, принаймні на початковому етапі, доцільно зосередитись на реалізації проектів партнерства на засадах запровадження концесійних угод, в яких концесіодавцем виступатиме Адміністрація морських портів України, а концесіонерами – представники приватного бізнесу, підприємства виробничого сектору, вантажопотоки яких спрямовуються через українські морські порти, експортери та імпортери, експедиційні та стивідорні компанії тощо.

При цьому умови фінансування та реалізації проектів ДПП в морських портах доцільно обґрунтовувати з використанням методичного підходу до узгодження економічних інтересів учасників партнерства, що передбачає визначення таких параметрів угод ДПП (певна модель концесії, обсяги фінансування угод ДПП в морських портах кожним з партнерів, суми концесійних платежів тощо), за яких показники оцінювання ефективності ДПП досягатимуть максимального значення з позицій держави та приватного партнера.

Використання запропонованого методичного підходу дозволить залучити інвестиційні ресурси в розвиток портової інфраструктури, підвищити ефективність вкладень, здійснити оновлення та модернізацію матеріально-технічної бази морських портів України та запровадити партнерство держави та бізнесу в портовій сфері на взаємовигідних засадах.

1. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1.07.2010 № 2404-VI : [Текст] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 40. – Ст. 524.
2. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 № 2174-р : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.
3. Вантажні перевезення : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Плани розвитку морських портів України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uspa.gov.ua/ua/plani-rozvitku-portiv>.
5. Щодо пріоритетних заходів подолання кризового стану у транспортно-дорожньому комплексі України: аналітична записка : [Електронний ресурс] / Відповідальні О. В. Собкевич, К. М. Михайличенко, О. Ю. Ємельянова. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1510>.
6. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні: аналітична записка : [Електронний ресурс] / Відповідальні А. Павлюк, Д. Ляпін. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.

7. Review of the European PPP Market in 2014 : [Electronic recourse] // European PPP Expertise Centre, 2014. – Accessed mode : http://www.eib.org/eppec/resources/publications/eppec_market_update_2014_en.

Доповідь надійшла до редакції 14.03.2016.

Карпенко Лідія Миколаївна, к.е.н., доц., доцент кафедри адміністративного менеджменту та проблем ринку Одеського національного політехнічного університету

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕГРОВАНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ПРОГНОСТИЧНА ВАЛІДНІСТЬ

Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовив необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й економічні проблеми. Однак на практиці інноваційний розвиток не став однією з головних характеристик зростання економіки України. Багато експертів в Україні вважають, що головною причиною гальмування інноваційного розвитку в країні є дефіцит фінансових ресурсів [4, с. 115].

Розвиток ринкового середовища, динамічний та турбулентний характер його функціонування потребують кардинальних змін у формах організації суспільного господарства та зміни в управлінському аналізі інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств. Високий рівень економічного розвитку, як показує досвід промислово розвинених країн світу, забезпечується низкою умов, головними з яких є накопичений науково-технічний, індустріальний інвестиційний потенціал, інституційні чинники технологічного прогресу і державна підтримка інноваційних перетворень.

Дослідження сутності інноваційного потенціалу виробництва, його структури та методів оцінювання, інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств відображено в багатьох працях зарубіжних і вітчизняних учених: Н. Ілишевої [1], В. В. Узунова [4], Ф. Фабози [5] та ін.

Отже, питання стратегічного планування й управління розвитком інновацій, розробки фінансово-економічного механізму є достатньо опрацьованими. Але деякі питання залишаються недостатньо обґрунтованими. Виникає потреба у вдосконаленні та розширенні досліджень цієї проблематики. На думку автора слід приділяти більшу

увагу дослідженню напрямків розвитку інноваційної діяльності та формуванню механізмів управління на рівні конкретних підприємств, з урахуванням їх особливостей, розробки системи аналітичних показників інтегрованого управлінського аналізу інноваційної діяльності підприємства.

У цьому дослідженні здійснено спробу дослідити питання прогнозування інноваційної активності підприємств, систематизації та подальшого розвитку теоретичного уявлення інформаційно-аналітичного забезпечення контролінгу бізнес-процесів підприємств, розробки програмно-методологічних підходів щодо реалізації управлінської та контрольної функції, здійснення систематизації функціональних показників інноваційного процесу за видами аналізу, проведення комплексного економіко-статистичного дослідження інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств та виявлення перспектив розвитку Одеського регіону.

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що прогнозування інвестицій передбачає:

- здійснення кількісного та якісного аналізу тенденції інвестиційних процесів, існуючих проблем та нових явищ;
- альтернативне передбачення майбутнього розвитку галузей національного господарства як можливих об'єктів укладення капіталу;
- оцінювання можливостей і наслідків укладення коштів у ту чи іншу сферу економіки [5, с. 278].

Залежно від особливостей бізнесу економічні науки пропонують декілька методів прогнозування, які систематизуємо у табл. 1.

Таблиця 1

Методи прогнозування та умови бізнес-середовища,

авторська розробка

Методи	Умови застосування
1. Лінійний тренд	За поступового розвитку компанії
2. Аналітична формула	За наявності ритмічності, яка не пов'язана з сезонністю або іншою закономірністю
3. Кореляція з макроекономічними показниками	За наявності доведеного зв'язку з макроекономічною ситуацією
4. Метод цепних відсоткових співвідношень	За наявності сезонності
5. Метод цільового рівня	За агресивної ринкової стратегії

У наступному кроці дослідження зосередимо увагу на понятійному апараті валідності – це така властивість, що дозволяє виносити задовільне чи незадовільне судження стосовно отриманих результатів, враховуючи склад і розмір вибірки, на якій проводилася валідизація завдання: чим менший обсяг вибірки, тим менш надійні статистичні дані.

Прогностична валідність – (від англ. validity – обґрунтованість) – міра достовірності вимірювання за відповідними умовами, визначається за порівнянням результатів дослідження із зовнішнім критерієм, але інформація за зовнішнім критерієм збирається через деякий час після поточного дослідження.

Прогностична валідність дає змогу обчислити взаємозв'язок між даними, отриманими у процесі проведеного дослідження, і поведінкою, що спостерігається після нього. Вона використовується для виявлення значення вимірюваних показників у динаміці розвитку явища. У роботі інтерес автора висвітлюється у вивченні поточної та прогностичної валідності.

Нестабільна ситуація в регіоні та в країні в цілому і, як слідство, значна кількість накопичених проблем стримують економічне зростання та подальший соціально-економічний розвиток, призводять до падіння активності промислових підприємств Одеської області в інноваційній діяльності країни. Так, у 2014 р. інноваційною діяльністю були зайняті 67 підприємств або 16,8% від загальної кількості обстежених промислових підприємств (у 2013 р. – 69 підприємств або 17,6%) [2; 3]. Наступним кроком економіко-статистичного дослідження здійснимо прогноз щодо кількості інноваційних підприємств на 2016–2017 р., якщо збережеться існуюча тенденція розвитку. Результати прогнозу відображено на рис. 1–2.

У цілому, побудова різних форм тренду, підбор, аналіз поточної та прогностичної валідності показав на тенденцію до зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Підсумовуючи дослідження, зазначимо, що формування інноваційної стратегії розвитку підприємства – це важлива і відповідальна частина у діяльності підприємства, від якої залежать його майбутні фінансові результати та місце на ринку, а також вміння

управлінського персоналу оптимально використовувати ресурсну базу із забезпеченням ефективної результативної діяльності.



Рис. 1. Прогнозування кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, за допомогою поліному 2-го порядку, авторська розробка

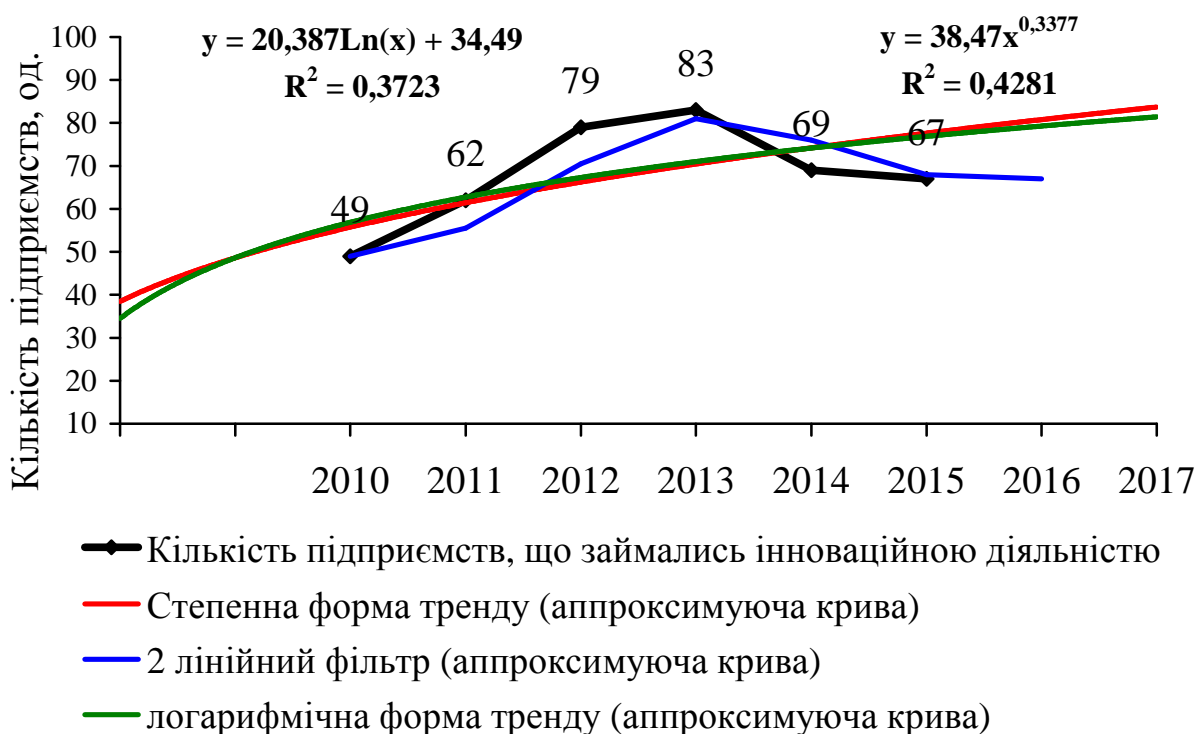


Рис. 2. Прогностична валідність інноваційної активності підприємств на плановий період, авторська розробка

Проведений економіко-статистичний аналіз інноваційної активності підприємств Одеського регіону показує, що кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, та обсяги реалізації продукції за період 2013–2014 рр. мають негативну динаміку.

Проведене дослідження дає змогу проведення інтегрованого управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств, визначення інноваційного потенціалу підприємств промисловості.

1. *Ильшева Н. Н.* Учёт, анализ и стратегическое управление инновационной деятельностью : [Текст] / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. – М. : Финансы и статистика, 2014. – 216 с.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Одеській області у 2014 році : [Текст] / Статистичний бюлетень Головного управління статистики в Одеській області. Відпов. за вип. Т. І. Єрьоменко. – Одеса, 2015. – 131 с.
3. Статистична інформація : [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області. – Режим доступу : <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
4. *Узунов В. В.* Основи формування механізму державного управління розвитком інноваційно-відтворювального потенціалу регіонів : [Текст] / В. В. Узунов // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 19. – С. 115–119.
5. *Fabozzi F. J.* CFA. Investment management : [Text] / Frank J. Fabozzi. – 2nd ed. – USA, New Jersey 07458, 1998. – 837 p.

Доповідь надійшла до редакції 22.02.2016.

Ковальчук Світлана Володимирівна, докт. екон. наук, проф., завідувач кафедри маркетингу і товарознавства Хмельницького національного університету

МАРКЕТИНГОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна господарська діяльність машинобудівних підприємств характеризується підвищеною ризиковістю, яка обумовлена, з одного боку, недостатнім використанням внутрішнього потенціалу цих підприємств, і, насамперед, його інноваційно-інвестиційної складової, а з іншого – нехтуванням розвитку зовнішнього (ринкового) потенціалу, а саме: недостатньо ефективним використанням маркетингового інструментарію. Відповідно, маркетингове забезпечення інноваційної діяльності, що спрямоване на активацію і стимулювання внутрішніх ресурсів підприємства та залучення можливостей зовнішнього середовища для отримання синергетичного ефекту від взаємодії маркетингової та інноваційної діяльності, набуває особливої актуальності.

Вагомий внесок у розроблення наукових підходів до управління маркетинговою та інноваційною діяльністю, зробили такі відомі зарубіжні науковці, як: І. Ансофф [1], П. Друкер [2], Ф. Котлер [6], Ж.-Ж. Ламбен [7], Б. Санто [10]. Ці дослідники визначили базові теоретичні положення, дефініції, методичні засади і підходи до проведення маркетингової та інноваційної діяльності, які стали основою для подальших досліджень у працях вітчизняних науковців. Проблеми інноваційної діяльності машинобудівних підприємств розглядали у своїх роботах такі вітчизняні вчені, як: С. Ілляшенко [3], О. Орлов [8], П. Перерва [9] та інші. Організуванню маркетингової діяльності на машинобудівних підприємствах та питанням взаємодії та взаємозалежності маркетингової та інноваційної діяльності висвітлювалися у працях таких вчених, як: О. Телетов [11], Н. Чухрай [12]. Незважаючи на значну кількість праць, у яких досліджуються питання маркетингової та інноваційної діяльності, у науковій літературі не сформовано однозначного підходу до теоретичних і практичних аспектів маркетингового забезпечення інноваційної діяльності.

Тому виникає необхідність розроблення та обґрунтування теоретичних і науково-методичних положень щодо маркетингового забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств.

У ході досліджень проведено аналіз та встановлено особливості маркетингової концепції діяльності підприємств. Розглянуто та проаналізовано передумови становлення маркетингу і його відмінності у економічно розвинених країнах і в Україні. Визначено, що сучасний розвиток підприємств вимагає впровадження маркетингової концепції, яка враховує особливості зовнішніх та внутрішніх маркетингових чинників, що сприяє подоланню негативного впливу факторів маркетингового середовища та пришвидшенню адаптації підприємств до ринкових умов (рис. 1).



Рис. 1. Схематизація маркетингової діяльності підприємства, авторська розробка

У процесі ідентифікації інноваційної діяльності як об'єкта маркетингового забезпечення уточнено визначення таких понять як: «маркетинг інновацій» – це процес використання традиційних та модифікованих (вдосконалених, новостворених) інструментів комплексу маркетингу для виведення та просування інноваційного продукту (технології, товару, послуги) на ринок; «маркетингові інновації» – це комплекс заходів та інноваційних маркетингових інструментів, що застосовуються для більш ефективного позиціонування та просування вже наявного продукту (технології, товару, послуги) або інноваційного продукту, коли традиційний маркетинг не може забезпечити вищий рівень задоволення потреб контрагентів ринку; «інновації в маркетингу» – це новостворені або вдосконалені форми, методи, інструменти маркетингового впливу на інноваційні продукти (технології, послуги) та вже існуючі на ринку продукти для більш ефективного задоволення потреб учасників ринку; «інноваційний маркетинг» – це технологія використання комплексу маркетингових заходів, форм, механізмів для

ефективного управління інноваційним розвитком підприємства. Маркетингове забезпечення інноваційної діяльності визначено як комплексний процес використання маркетингового інструментарію для створення здатностей та реалізації можливостей (як матеріальних, так і нематеріальних), спрямований відповідно до підпроцесів на ефективне вивчення, організацію, стимулювання/підтримку та контролювання/оцінювання інноваційної діяльності.

Запропоновано структурування проведення досліджень маркетингового забезпечення інноваційної діяльності підприємств, що базується на вивченні його стану і рівня відповідно до визначених підпроцесів (вивчення, організація, стимулювання/підтримка, контроль/оцінювання). Такий підхід дозволить підприємствам машинобудування виявити проблеми, запропонувати рекомендації, оцінити та підвищити ефективність управлінських рішень у процесі маркетингового забезпечення інноваційної діяльності.

Підтверджено, що виконання або невиконання маркетингових функцій підприємствами, що знаходить або не знаходить своє відображення у створенні маркетингового підрозділу, ще не гарантує підвищення ефективності інноваційної діяльності. Хоча повною мірою можна стверджувати, що найбільшу інноваційну активність проявляють підприємства, де маркетингові служби функціонують. За результатами нашого дослідження серед підприємств, які здійснюють інноваційну діяльність, лише 21% не мають у своїй організаційній структурі відділу маркетингу.

Вивчення складових підпроцесів маркетингового забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств Хмельницької області довело взаємозалежність між наявністю відділу маркетингу та рівнем розвитку інноваційної діяльності на підприємстві. Було визначено:

- превалювання функцій ціноутворення, просування та збуту у роботі відділів маркетингу, які спрямовані на забезпечення короткострокового результату та обмеженість використання елементів підпроцесу «вивчення»;

- незадовільний стан інноваційної діяльності, основними причинами якого є недосконалість законодавства, нестача фінансових

ресурсів та пасивність персоналу, що обумовлено низьким рівнем розвитку підпроцесів «організація» та «стимулювання/підтримка»;

- важливість врахування кількісних та якісних показників у процесі оцінювання маркетингового забезпечення інноваційної діяльності з метою підвищення ефективності підпроцесу «контроль/ оцінювання»;

- необхідність створення та активації внутрішніх здатностей підприємства (на основі внутрішнього маркетингу) та використання зовнішніх можливостей (за допомогою розвинених партнерських відносин), що досягається за рахунок впровадження системи маркетингового забезпечення інноваційної діяльності.

Розроблено структуровану систему маркетингового забезпечення інноваційної діяльності підприємства (рис. 2).

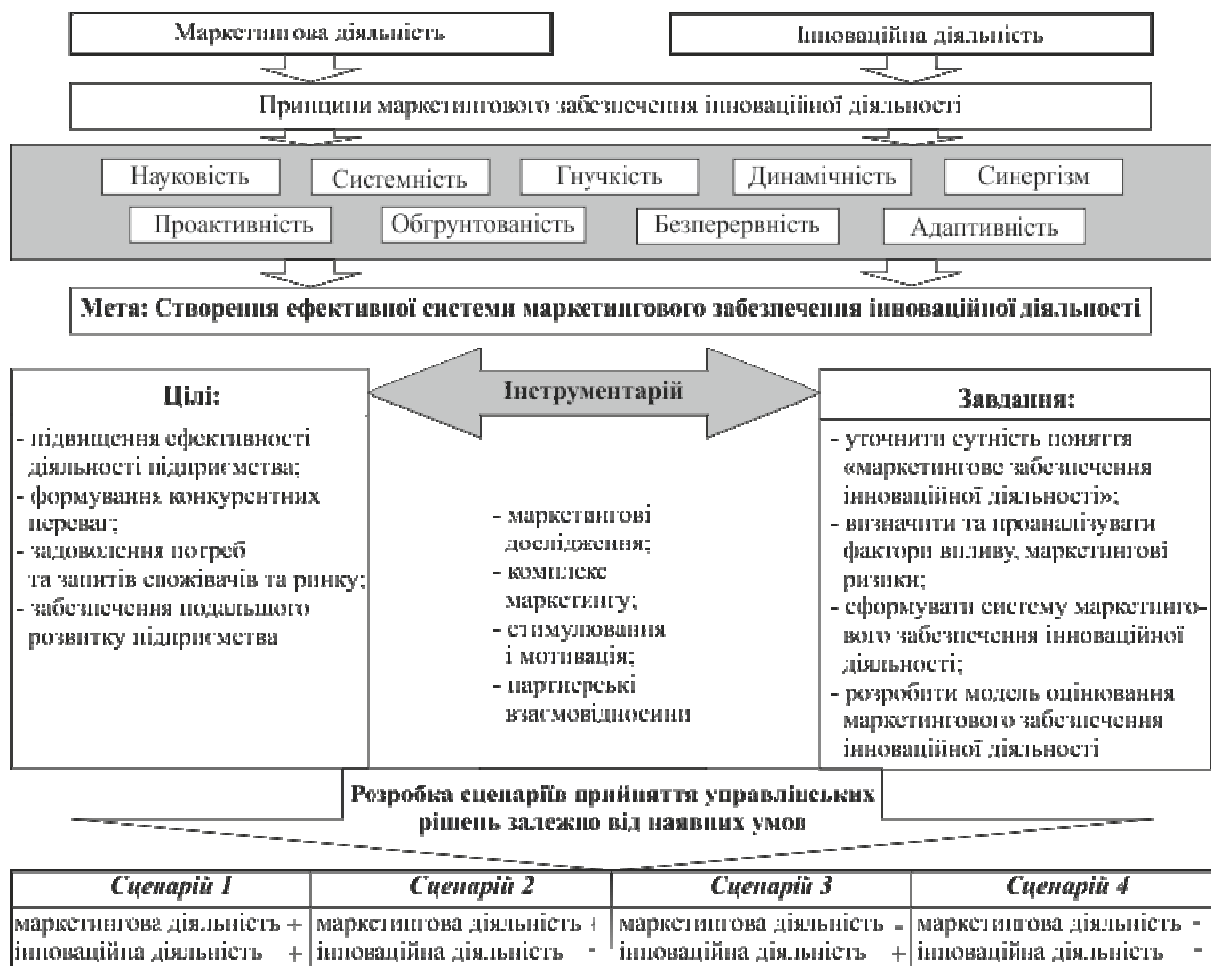


Рис. 2. Система маркетингового забезпечення інноваційної діяльності підприємств, авторська розробка

Система враховує загальні та специфічні принципи, спрямовані на реалізацію цілей та завдань її діяльності, що складається з двох основних

елементів: маркетингова діяльність та інноваційна діяльність, рівень і стан розвитку яких обумовлює вибір та обґрунтування управлінських рішень.

Обґрунтовано, що підприємство має прагнути до реалізації сценарію «гармонізація», проте сценарій «стимулювання» та «інтеграція» є невід'ємними його складовими, а внутрішні і зовнішні заходи та механізми, які використовуються при їх впровадженні, в т.ч. спрямовуються і на взаємоузгодження цілей, функцій, завдань та інструментарію маркетингової та інноваційної діяльності.

Застосування рекомендацій щодо маркетингового забезпечення інноваційної діяльності дозволить підвищити конкурентоспроможність та прибутковість машинобудівних підприємств, а розроблені на цих засадах сценарії управлінських рішень мають істотно підвищити ефективність їх діяльності.

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия : [Текст] / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 325 с.
2. Друкер П. Бизнес и инновации : [Текст] / П. Ф. Друкер ; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2009. – 432 с.
3. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку : [моногр.] / за ред. С. М. Ілляшенка. – Суми : Папірус, 2012. – 536 с.
4. Ковальчук С. В. Актуалізація маркетингових стратегій в контексті інноваційного розвитку промислових підприємств : [моногр.] / С. В. Ковальчук. – Хмельницький : Поліграфіст-2, 2012. – 280 с.
5. Ковальчук С. В. Маркетингові підходи до управління інноваційною активністю підприємств : [Текст] / С. В. Ковальчук, О. А. Голубовська // Вісник Хмельницького національного університету. – Сер. : Економічні науки. – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 105–108.
6. Котлер Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей : [Текст] / Ф. Котлер, Ф. Триас де Бес ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина паблишер, 2010. – 206 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок : [Текст] / Ж.-Ж. Ламбен ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2004. – 345 с.
8. Орлов О. А. Проблемы оценки инновационных проектов в машиностроении : [Текст] / О. А. Орлов // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 43–51.
9. Перерва П. Г. Моніторинг інноваційної діяльності: інтерпретація : [Текст] / П. Г. Перерва, І. В. Гладенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 108–116.
10. Санто Б. Инновация как средство экономического развития : [Текст] / Б. Санто ; [пер. с венг. под ред. Б. В. Сазонова]. – М. : Прогресс, 1990. – 325 с.
11. Телетов О. С. Проблеми підвищення результативності інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств : [Текст] / О. С. Телетов, Є. І. Нагорний // Економічний вісник НТТУ «КПІ». – 2010. – № 7. – С. 230–235.
12. Чухрай Н. І. Маркетинг інновацій : [Текст] / Н. І. Чухрай. – Л. : НУ «Львівська політехніка», 2011. – 256 с.

Доповідь надійшла до редакції 31.03.2016.

Кононенко Яна Володимирівна, аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Міщенко Володимир Акімович, докт. екон. наук, завідувач кафедри менеджменту ЗЕД та фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАРФУМЕРНО-КОСМЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Парфумерно-косметичні підприємства намагаються досягти такого рівня свого розвитку, щоб впевнено конкурувати з іноземними виробниками, але їх діяльність на засадах ринкової економіки почала формуватись не так давно. Встановлення взаємозв'язків з постачальниками сировини та дистриб'юторами продукції виробників налагодилось лише останнім часом. Виробники збувають свою продукцію як на території України, так і до колишніх країн Радянського Союзу. Але експорт парфумерії та косметики, наприклад, до Росії, частка якого складала приблизно до 60% [5], практично припинився за політичними причинами, з одного боку, а з другого – не розпочався в необхідному обсязі експорт до країн ЄС через неузгодженість технічних норм та стандартів.

Суттєвими є історичні причини нерозвиненості та низької конкурентоспроможності парфумерно-косметичних підприємств. По-перше, існування Радянського Союзу та України в ньому, де пріоритетними напрямками у виробництві була важка промисловість та виробництво військової техніки. Навпаки, у Франції, наприклад, саме парфумерно-косметична галузь є стратегічною та підтримується, розвивається, охороняється на рівні держави. По-друге, майже вся якісна продукція вважалась великим дефіцитом і дорого коштувала.

Досліджуючи сучасний стан парфумерно-косметичних підприємств в Україні, можна помітити, що виробники зуміли в позитивну сторону змінити дизайн та вигляд упаковки, якість виробів, але залишилась проблема **реклами** своєї продукції, чим і пояснюється непопулярність національних виробників та їх товарів серед громадян України і світу. Основною перешкодою проведення рекламної кампанії для українських виробників є **відсутність достатніх коштів**: найчастіше своїх доходів

вистачає лише на закупівлю сировини, виплату податків та заробітної плати робітникам.

Співвідношення імпортової та вітчизняної продукції має такий вигляд: в грошовому вираженні частка імпортової продукції складає більше, ніж 90%, вітчизняної – близько 10%; в кількісному вираженні – 50:50 і без державного регулювання й вхідних бар'єрів щодо імпорту неможливо очікувати змін в галузі. Так, доходи населення України почали збільшувались останнім часом і люди потребували не дешеві, а якісні товари. Але за останні кілька років ситуація змінилася: в нестабільній політичній ситуації парфуми та косметика не є предметами першої необхідності і зменшення доходів споживачів не сприяє розвитку даної галузі [5].

Державне регулювання. Як відомо, для сталого розвитку національним виробникам потрібен захист з боку держави, отже доцільно регулювати заходи щодо їх захисту або провадити політику **протекціонізму**. Зараз існує багато недопрацювань в законодавстві, нормативно-технічному забезпеченні, які треба якнайшвидше виправляти [1].

Треба зазначити, що при виробництві парфумерних виробів вітчизняні підприємства використовують спирт, воду, парфумерні композиції, а іноді ще й фарбники. Розливання вітчизняних одеколонів відбувається в основному у флакони Гостомельського склозаводу. Підприємство, яке вирішить використовувати оригінальну склотару, повинно завозити її з-за кордону. Однак було встановлено ввізне мито на тару – 30%, а на імпортні кришки з пульверизатором, які в Україні не виробляють зовсім, встановили 20%-ве мито.

Також підприємства повинні платити акциз при виготовленні спиртоутримуючих косметичних виробів (лосьйонів, зубних еліксирів, лаків для волосся, дезодорантів тощо) – 63,50 грн. за 1 л. Через це парфумерно-косметичні фабрики практично зупинили виробництво в Україні лосьйонів та зубних еліксирів [5; 6].

В результаті всіх цих недоліків в законодавчому плані почали з'являтися організації, які просувають в різні інстанції нові «Технічні умови на спирт етиловий денатурований для парфумерно-косметичної продукції». Після того, як такі ТУ буде введено в дію, будуть подаватися пропозиції до Кабінету Міністрів України про поширення пільгової

ставки акцизу на етиловий спирт, що дозволить відновити виробництво спиртоутримуючої косметики.

Пропозиції. Галузь по виробництву парфумів та косметики найбільш розвинена у Франції, де вона вже давно має свої традиції, школи та кластери (Грас, Косметична Долина) [4]. Винаходженням нових ароматів, наприклад, займаються так звані «носи», спеціалісти, які не лише можуть розпізнати кожний аромат в сукупності ароматів, а й скомбінувати їх в нову суміш, яка суттєво вирізняється на фоні інших парфумів. Отже, в Україні парфумерно-косметична підгалузь хімічної галузі переробної промисловості так і буде залишатись недорозвиненою, якщо у нас не почнуть з'являтися саме такі спеціалісти, а також спеціалізовані навчальні заклади з цієї професії.

Також у багатьох країнах ведуться розробки по нанотехнологіях [2], розробки по створенню прототипу людського нюху, це так званій «електронний ніс», який може відрізнити натуральний запах від штучного, прогнозувати, чи буде той або інший аромат приємний людині.

І якщо в подальшому буде тривати падіння загальних обсягів експорту, то пропонується зосередитися на внутрішньому ринку: наприклад, розвивати **вендингову торгівлю**. За аналогією із західним вендингом, вендингова торгівля або автоматичні апарати для продажу продовольчих та промислових товарів, в СРСР почала розвиватися у 1950–1960 рр. за підтримки держави, потім спостерігався занепад у даному сегменті, але сучасні можливості дають змогу в іншому ракурсі представити даний проект.

Я. В. Кононенко вважає, що проектний автоматичний апарат з наливу парфумерії для можливого розміщення в популярних громадських місцях - в супермаркетах, кафе, ресторанах, клубах, спортзалах, басейнах, навчальних закладах – повинен бути сформований за категоріями парфумерії: жінки та чоловіки.

Повинен бути контроль (дистанційний також) статистики та роботи апарату.

Також апарат може мати:

- 1) канали розпилювача ароматів для особистого застосування;
- 2) канали подачі флаконів 3–5 мл для продажу одного з 5–10 готових ароматів;

3) автоматичне складання «карти персонального запаху» шляхом зчитування, наприклад, з долоні, персональних характеристик за допомогою сенсора або автоматичне експрес-виготовлення персональних парфумів за допомогою «електронного носа» чи «парфумобота» (парфумерія + робот) (дана програма більш схожа на футуристичну, але технічний прогрес розвивається дуже швидко).

Отже, цікаво було би розробити програму з застосуванням «штучного інтелекту», який би поетапно взаємодіяв з покупцем.

Також, було би логічно доповнити апарат з наливом парфумерії відсіком з косметичними кремами, але це відповідно збільшує його розміри та потребує можливості перепрограмування базової версії.

А. О. Кантікова [3] вважає даний проект життєздатним з технічної точки зору за дотримання певних умов. Можна встановити підказки після кожного етапу вибору запаху, наприклад, коли людина вибирає один аромат для подальшого моделювання, апарат видає повідомлення, що з ним поєднується. Апарат може озвучувати всі кроки (заздалегідь озвучений сценарій), але на екрані буде кнопка виключення або підказки можуть спливати на екрані невеликим віконцем. Також щодо оплати в таких апаратах в Україні існує проблема з картковим введенням, оскільки деякі карти вимагають не пін-коду, а підписи: у нас відсутнє електронне зчитування підпису, що ускладнює оплату банківськими картками. Таким чином, оплата здійснюватиметься через купюроприймач. Треба зауважити, що задля мінімізації розмірів апарат з наливом парфумерії та його вмісту, потрібно укласти постійний контроль для поповнення ароматів, флаконів, інкасації та інше, а це потребує творчого та неординарного стратегічного планування діяльності підприємств галузі, певних викликів та зусиль з боку менеджменту.

Висновки. Українські виробники парфумерно-косметичної продукції мають боротися за конкурентоспроможність на експортних ринках, відстежувати тенденції ринку та потреби споживачів. Потрібно обов'язково проводити рекламні кампанії та заходи щодо стимулюванню збуту. Вкрай необхідна політика протекціонізму з боку держави з метою захисту національних виробників. Також треба підвищувати кваліфікацію спеціалістів, які б змогли розробляти нові види продукції та відповідну упаковку, винаходити унікальну та

оригінальну продукцію та ідеї. Необхідно розвивати нові технології та нову техніку, навіть використовуючи штучний інтелект. Для досягнення поставленої мети необхідна підтримка держави, наявність технологій, техніки, кваліфікованих кадрів та зусилля креативних менеджерів.

1. Байцар Р. І. Актуальні проблеми та перспективи розвитку косметичної галузі : [Текст] / Р. І. Байцар, Ю. М. Кордіяка // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Серія: Автоматика, вимірювання та керування. – 2015. – № 821. – С. 44–49.
2. Байцар Р. І. Нанотехнології в косметичній галузі : [Текст] / Р. І. Байцар, Ю. М. Кордіяка / Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 1. – С. 15–17.
3. Кантjikова А. О. Експертний висновок за проектом «Вендингова торгівля: Проектний автоматичний апарат з наливу парфумерії» : [Текст] / А. О. Кантjikова. – К. : Національний авіаційний університет, 2016. – 1 с.
4. Карпенко О. О. Аналіз світового досвіду кластероутворення : [Текст] / О. О. Карпенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 36. – С. 41–46.
5. Парфумерна промисловість України: проблеми конкурентоздатності та перспективи розвитку : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rhw.in.ua/blog/parfumerna_promislovist_ukrajini_problemi_konkurentozdatnosti_ta_perspektivi_rozvitku/2015-04-27-4614.
6. Хоружий Б. В. Сучасний стан та стратегічні орієнтири сучасної спиртової промисловості України : [Текст] / Б. В. Хоружий, Н. Г. Слободян // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 4. – С. 77–80.

Доповідь надійшла до редакції 31.03.2016.

Крикавський Євген Васильович, д.е.н., проф., завідувач кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»
Мащак Наталія Михайлівна, к.е.н., асистент кафедри маркетингу і логістики Національного університету «Львівська політехніка»

АКТИВІЗАЦІЯ М'ЯКИХ ЧИННИКІВ В ДОСЯГНЕННІ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Тривалий період домінування економічних цілей у стратегіях розвитку суб'єктів господарювання призвів до нехтування ними цілями середовищного і суспільного спрямування, перекинувши останні на плечі самого суспільства, передусім, його владних структур. Це спричинило, з одного боку, зростаюче шкідливе навантаження на навколишнє середовище, справитися з яким сама природа не в змозі, як не в змозі справитися самотужки країни з низьким економічним потенціалом із найбільшими проблемами сучасності, такими як бідність, низька якість життя, смертність, епідемічні захворювання тощо. Стає зрозумілим, що благополуччя людства залежить від дій щоденних, рутинних дій, які ґрунтуються на певних людських цінностях.

Отже, очікуваний результат позитивних соціальних змін можна досягти лише за умови активізації т.зв. м'яких чинників, таких як відповідальна свідомість, відповідальна позиція та відповідальна поведінка кожного чи державного службовця, чи бізнесмена, чи інвестора, чи пересічного громадянина.

Негативними прикладами цього є банкрутство КБ «Дельтабанк» (Україна), махінації концерну «Фольксваген» (Німеччина) чи сморід і багатьох мегаполісах світу (КНР, Бразилія, Японія).

Критичне осмислення виступу Президента США Б. Обама [5] напередодні саміту ООН в Парижі щодо ролі нинішнього суспільства, яке є першим, котре відчуває на собі вплив некорисних кліматичних змін, і водночас, останнім, яке в змозі попередити ці некорисні кліматичні зміни, дозволяє прийняти як аксіому твердження, що це залежить від всього людства, як на праці, так і в побуті. Очевидно, що найлегше – це взяти зобов'язання кожній країні, однак в стократ важче їх втілити, оскільки це вимагає надскладної структуризації цих зобов'язань ієрархічно, в просторі та часі, ґрунтуючись переважно на добровільних засадах.

Цілі розвитку тисячоліття, адаптовані до України, такі як подолання бідності (зменшити вдвічі питому вагу населення, вартість добового споживання якого не перевищує 4,3 дол. США за паритетом купівельної спроможності), забезпечення сталого розвитку довкілля (стабілізувати до 2015 р. забруднення повітря стаціонарними джерелами, розширити мережу заповідників та природних національних парків до 10,4% від загальної території України), обмеження поширення смертельних захворювань (зменшити на 13% темпи поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу, зменшити на 42% рівень захворюваності на туберкульоз), забезпечення гендерної рівності (забезпечити гендерне співвідношення на рівні не менше 30 до 70 тієї чи іншої статі у представницьких органах влади та на вищих щаблях виконавчої влади) набувають щораз більшого поширення та прописуються у цілі стратегій розвитку фірми, регіону, держави [6].

Принципи Глобального договору ООН [3] як базовий міжнародний проект підтримки стратегії сталого розвитку і соціальної відповідальності бізнесу, які на добровільних засадах зобов'язують підприємства керуватись вищезгаданими м'якими чинниками у сферах: права людини, трудові відносини, охорона довкілля та боротьба з

корупцією вже давно впроваджені в діяльність не лише міжнародних фірм (таких як «Кока-Кола Беверидж Холдинг», «Nestle», «Carlsberg Group»), але й вітчизняних підприємств («Львівська пивоварня», «Оболонь», «Львівобленерго») [9, с. 57–58].

Положення концепції сталого розвитку стали основою механізму формування відповідального ланцюга поставок, який базується на соціальній відповідальності бізнесу (СВБ), маркетингу 3.0 та 4D-інженерії.

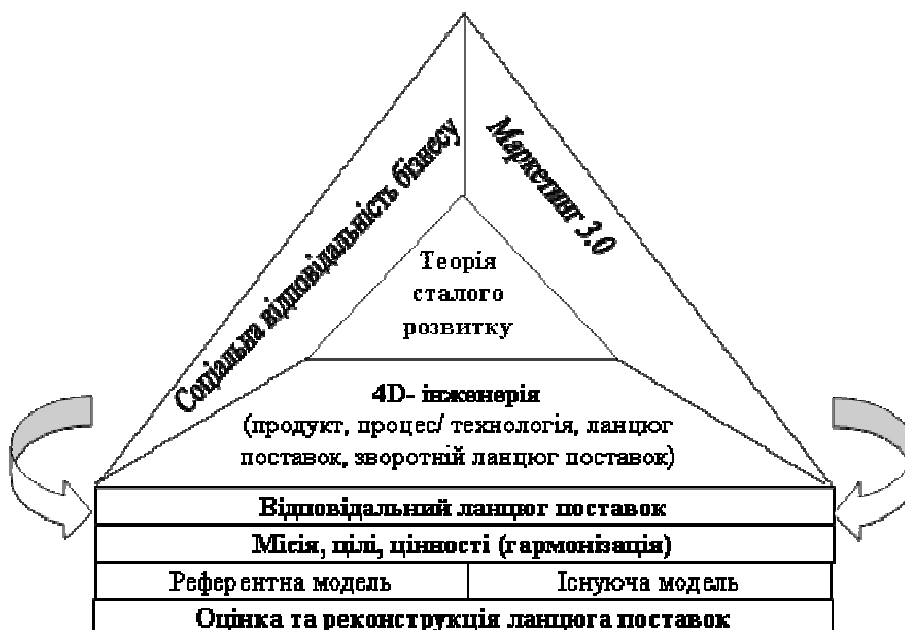


Рис. 1. Механізми формування відповідальних ланцюгів поставок, авторська розробка

Зміни цінностей спричинили і перехід від маркетингу 1.0, де орієнтація була на товари, маркетингу 2.0 – орієнтація на споживачів, до нового рівня – маркетингу 3.0 (або маркетинг цінностей), де ключова роль відводиться орієнтації на людину. Споживачі, які відчувають на собі вплив соціальних, економічних і середовищних змін і нестабільності віднайдуть у маркетингу 3.0 вирішення цих проблем. Саме маркетинг 3.0 є тим явищем, коли рентабельність підприємства йде поруч з його корпоративною відповідальністю [8].

Відповідальність за вплив логістичної діяльності на навколишнє середовище і впровадження необхідних заходів для реалізації принципів сталого розвитку являє собою безперервний процес. Але перша і

найважливіша умова впровадження відповідних заходів – виміряти характер і масштаб впливу (рис. 2) [10, с. 8].

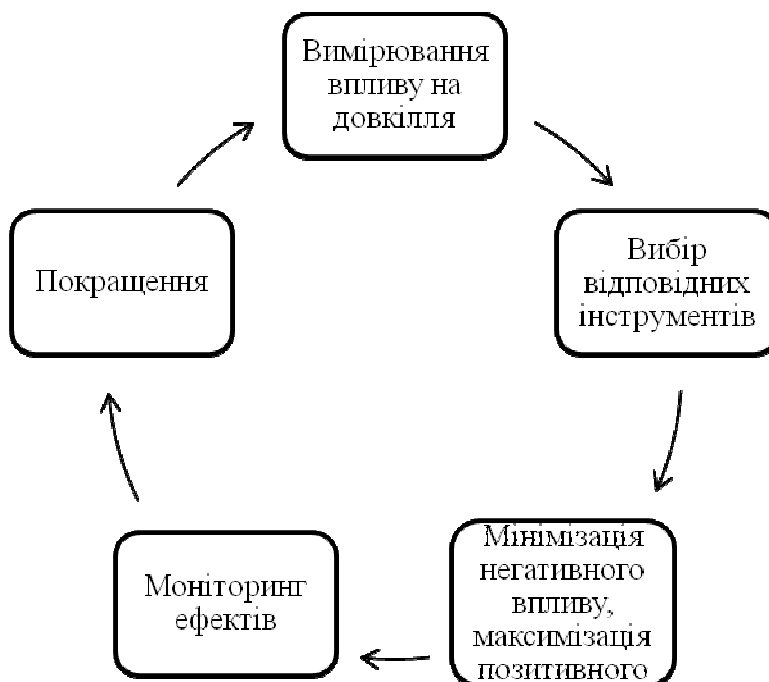


Рис. 2. Впровадження відповідального управління на підприємстві [2, с. 8]

Даний цикл має схожість з циклом Демінга [4], який ще називають концепцією постійного покращення (планування-впровадження-перевірка-дія), проте в ньому відсутня ланка «покращення», яка містить заходи і дії щодо вдосконалення відхилень та збоїв, виявлених під час перевірки.

15 квітня 2014 р. була представлена нова директива Європейської Комісії, спрямована на зміни законодавства ЄС по звітності та схвалена Європейським парламентом, появі якої сприяли такі передумови [2]:

- лише 10% європейських підприємств з 42000 звітують по СББ;
- проблеми з СББ-звітами: неадекватність наданої нефінансової інформації (якість і кількість звітів), відсутність даних за різноманітністю (гендерній рівності) в радах директорів компаній;
- деякі країни ЄС самостійно посилювали законодавчі вимоги до нефінансової звітності. Країни-лідери: Велика Британія, Швеція, Іспанія, Данія і Франція.

Згідно результатів дослідження фінської організації FIBS, в рамках якого було опитано близько 200 респондентів, 41% з яких – генеральні директори, відображають наступні тенденції у сфері СВБ та врівноваженого розвитку [2]:

- 71% фірм вважають соціальну відповідальність дуже важливою для бізнесу. Цікаво, що у цьому 2015 р., жодна фірма не відповіла, що це неважливо;

- при постановці цілей СВБ тільки 5% вказують, що є економія на витратах і 12% – збільшення продажів. Але 42% погоджуються, що СВБ допомогла зекономити, а для 40% – збільшити продажі;

- екологія – найбільш популярна сфера впровадження СВБ, найменш – права людини і споживачі;

- збільшилась кількість фірм, які користуються міжнародними стандартами (третина реалізують ISO 26000);

- управління ланцюгом постачання у 2014 р. було найважливішою проблемою СВБ.

Безумовно, впровадження соціальної відповідальності у логістичну діяльність підприємств окремих галузей економіки містить в собі як певні ризики, так і можливості. Для прикладу, у сфері торгівлі існують суттєві ризики в ланцюгах постачання (організація виробництва у постачальників, особливо з країн, що розвиваються), багато процесів з високими ризиками корупції (імпорт, дозвільна система), проте існує можливість істотного впливу на постачальників (преференції відповідальним виробникам); агропромисловий комплекс містить значні соціальні (бідність, розвиток регіонів) та екологічні (способи виробництва) ризики у ланцюгах постачання; галузь лісової та меблевої промисловості поруч з екологічними ризиками містить можливість використання власної СВБ у розширенні ринків (залучення замовлень на міжнародних ринках); харчова промисловість містить ризики із відбором постачальників при закупівлі сировини та можливості виходу на європейські ринки продуктів харчування за рахунок екологічної сертифікації ISO 14000, ISO 26000 тощо [1, с. 16–17].

В межах діяльності підприємства СВБ може впроваджуватись наступними трьома групами інструментів [7, с. 49–51]:

- принцип 3R (reduce, reuse, recycle – зменшуй, повторно використовуй, переробляй). Зменшувати та обмежувати використання

сировини, матеріалів, енергії, виробничих відходів, продукції тощо. Повторно та багаторазово використовувати товар, сировину, матеріали до тих пір, до яких це можливо, а тоді піддати переробці. Успішним прикладом впровадження 3R є програма фірми «Procter&Gamble» «ZeroWaste» (нуль відходів);

- середовищне оцінювання життя продукту (Life Cycle Assessment), яке визначає величину впливу товару на довкілля від моменту входу на ринок до його виходу з нього. Найчастіше LCA застосовують при екопроектванні товарів, тобто проектуванні з думкою про довкілля як оцінювання впливу товару на нього протягом всього його життєвого циклу;

- управління врівноваженим ланцюгом поставок – це управління економічним, екологічним і соціальним впливом процесу доставки в цілому циклі життя товару з метою створення, охорони і довготривалого розвитку економічної, суспільної та екологічної вартості для всіх учасників цього процесу.

Парижський договір відбувся не на порожньому місці, адже до цього був Кіотський протокол, цілі розвитку тисячоліття, принципи Глобального договору ООН, практики та добрі приклади СВБ, 4D-інженерії, маркетингу цінностей, перенесення концепції відповідальності на глобальні ланцюги поставок тощо. Цьому сприяли реакція суспільства відповідно до соціальних (суспільних та середовищних) загроз з боку бізнесу, соціальний (суспільний) потенціал, істотно підсилений сучасними комп'ютерними технологіями, відповідальна політика урядів провідних держав світу, зокрема США та ЄС. Добрим прикладом є так зване четверте покоління правил звітності (G4) [2]. Ключові зміни відбулися у нефінансовій звітності з великим акцентом на надання інформації, пов'язаної з ланцюгом поставок як в плані охорони навколишнього середовища, так і прав людини та працівників. Для бізнесу це означає підкреслити важливість підзвітності для своїх постачальників. Крім того, принципи G4 будуть натхненням для створення (або розширення) діалогу між учасниками ланцюга поставок на тему покращення стандартів, що стосуються управління, етики та охорони довкілля. Такі нововведення також стимулюватимуть підприємства до впровадження принципів управління сталим ланцюгом поставок у свою діяльність.

1. Воробей В. Відповідальне управління ланцюгами постачань : [Текст] / В. Воробей, А Данилюк., І. Журовська ; Представництво ООН в Україні. – К., 2015. – 48 с.
2. КСВ сніданок. Звітність з КСВ: нова директива ЄС. Інтегрована звітність та GRI G4 рік потому : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csr-ukraine.org/article/>
3. Принципи Глобального договору ООН в системі корпоративної соціальної відповідальності : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://csrjournal.com/principy-globalnogo-dogovora-oon-v-sisteme-korporativnoj-socialnoj-otvetstvennosti>.
4. Системи якості та 14 принципів управління Демінга : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pda.aratta-ukraine.com/text_ua.php?id=3325.
5. У Парижі розпочався кліматичний саміт ООН : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrainian.voanews.com/content/climate-summit/3080422.html>.
6. Цілі розвитку тисячоліття: Україна-2015 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukraine2015.org.ua>.
7. Jastrebska E. Srodowisko przyrodnicze jako niemy interesariusz społecznie odpowiedzialnego przedsiębiorstwa. Dobre praktyki biznesu w Polsce : [Text] / E. Jastrebska // Logistyka Odzysku. – 2015. – Nr 2/(15). – S. 49–51.
8. Kotler P. Marketing 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit : [Text] / P. Kotler. – Hardcover, 2014. – 197 p.
9. Krykavskyy Y. Dobra praktyka ekologizacji dzialalnosci gospodarczej firm globalnych na Ukrainie : [Text] / Y. Krykavskyy, O. Karyy, N. Maszczak // Wybrane problemy zarzadzania organizacjami : [monogr.] / red. naukowa A. Barcik, H. Howaniec, W. Waszkielewicz. – Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Bialej, 2013. – S. 51–60.
10. Zrownowazony Lancuch Dostaw : [Electronic resource]. – Access mode : <http://pohid.pl/cms/public/photos/FCK/file/Broszura%20ZLD.pdf>.

Доповідь надійшла до редакції 15.03.2016.

Серкутан Тетяна Вікторівна, канд. екон. наук, доц., доцент кафедри маркетингу, управління та адміністрування Національної академії управління, м. Київ

Шлапак Наталія Степанівна, канд. екон. наук, доц., завідувач кафедри менеджменту та маркетингу Приазовського державного технічного університету, м. Маріуполь

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Ефективне функціонування підприємств і організацій будь-якої галузі неможливе без правильної організації маркетингу та маркетингових досліджень, яка передбачає використання сучасних технологій і забезпечує системний підхід до збору і аналізу інформації в сучасних умовах.

Аналіз організаційних структур деяких вітчизняних підприємств металургійної та машинобудівної галузей показав, що цілісної системи, відповідальної за проведення маркетингових досліджень і реалізацію

маркетингової політики, у їх складі немає. В отриманих в процесі дослідження матеріалах не відображено цілі і завдання маркетингових підрозділів різного рівня, які б ставило перед ними керівництво. Загальна тенденція – маркетингові підрозділи, якщо вони є, не мають чітко визначених управлінських повноважень та в неповній мірі виконують аналітичну функцію.

Найбільш розповсюдженими на вітчизняних підприємствах є такі напрямки маркетингового аналізу:

1. Аналіз кон'юнктури ринку і конкурентів.
2. Аналіз власних виробничих можливостей.
3. Аналіз поточного стану ринку.

В той же час практично не реалізуються такі напрямки маркетингових досліджень як:

1. Комплексний аналіз і прогнозування ринку певної продукції.
2. Оцінювання стану підприємства на внутрішньому і світовому ринках.
3. Розробка стратегії розвитку підприємства і, зокрема, маркетингової стратегії.

Перелік матеріалів, які використовуються для інформаційного забезпечення маркетингової діяльності показує, що основою діяльності маркетингових служб ще не стало виявлення потенційних споживачів продукції, створення власного ринку і прогнозування змін структури споживчого попиту з метою забезпечення своєчасних управлінських рішень на рівні стратегічного планування.

Немає відомостей про використання готових результатів маркетингових досліджень світового і регіонального рівня, запропонованих авторитетними маркетинговими і консалтинговими компаніями світу.

Загалом немає ознак того, що маркетинговими підрозділами в будь-якій формі або проводяться самостійно, або замовляються системні маркетингові дослідження, моніторинг ринку певної продукції, або використовуються готові результати маркетингових досліджень чи інші аналітичні матеріали. Немає вказівок на використання кон'юнктурної і загальноринкової інформації, як по сегменту ринку продукції потенційних споживачів, так і по продукції підприємств-конкурентів.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що маркетингові служби вітчизняних промислових підприємств до часу дослідження не зуміли оволодіти ініціативою в управлінні і займають в ньому пасивну позицію. Їхня діяльність в значній мірі зводиться до того, щоб обслуговувати і удосконалювати виробничі і комерційні зв'язки, які вже склалися.

Для того, щоб маркетингова служба могла вирішувати основні задачі прогнозування і здійснювати активний вплив на ринок, коло джерел інформації для проведення маркетингових досліджень власними силами повинно бути значно розширено завдяки спеціалізованим вітчизняним і зарубіжним виданням як в традиційній формі, так і в електронній, а переліки таких джерел слід розробляти по кожній групі товарів, що виробляє конкретне підприємство.

1. Амблер Т. Практический маркетинг : [учебн.] / Т. Амблер. – СПб. : Питер, 2010. – 400 с.
2. Афанасьев М. П. Маркетинг: стратегия и тактика развития фирмы : [учебн.] / М. П. Афанасьев. – М. : Книга, 2010. – 304 с.
3. Багиев Г. Л. Основы организации маркетинговой деятельности на предприятии : [учебн.] / Г. Л. Багиев. – СПб. : Обл. правл. ВНТОЭ, 2010. – 240 с.
4. Божук С. Г. Маркетинговые исследования. Основные концепции и методы : [Текст] / С. Г. Божук. – СПб. : Вектор, 2011. – 288 с.
5. Голубков Е. П. Маркетинг: стратегия, планы, структуры : [учебн.] / Е. П. Голубков. – М. : Дело, 2011. – 318 с.
6. Шлапак Н. С. Основы менеджменту : [підручн.] / Н. С. Шлапак, Т. В. Серкутан. – Маріуполь : ПДТУ, 2011. – 347 с.

Доповідь надійшла до редакції 21.03.2016.

Ситник Йосиф Степанович, к.е.н., доц., докторант кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка»

ФОРМУВАННЯ ІНДЕКСУ ПРОЦЕСУ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Динаміка світового поступу засвідчує, що майбутній успіх українських підприємств залежить не лише від зростання попиту на внутрішніх ринках, стабілізації фінансових інструментів чи сприятливого національного інвестиційного середовища, а й від зміни парадигми суспільного розвитку – інтелектуалізації неефективного публічного управління, суспільних відносин, економіки та менеджменту підприємств.

Обравши стратегію дешевої робочої сили, переважна більшість національних підприємств програли конкуренцію, опинились у ніші підприємств-дауншифтерів, які уповільнили або проігнорували процес нарощення «інтелектуальних м'язів і продукту» у своїх стратегіях росту. Підприємства, де менеджмент зумів вчасно адаптуватися до соціально-ринкових умов, зробив акцент на інновації й інвестування в інтелектуальний потенціал, отримують заслужені дивіденди. Адже найбільш мультиплікативною конкурентною перевагою будь-якого підприємства є працівники, які озброєні високими духовними якостями, знаннями, творчим мисленням, навиками, досвідом та мають сформований на основі їх особистісного потенціалу – інтелектуальний капітал.

Питання інтелектуалізації суспільства, економіки і менеджменту, а також формування, управління й методики оцінювання інтелектуального потенціалу і капіталу підприємств на рівні національної економіки ґрунтовно висвітлені в працях низки іноземних та українських науковців: Е. Брукінга [1], Л. Едвінсона [4], В. Петренка [3], Й. Рооса [5], Г. Рооса [5], П. Саллівана [6], К. Свейбі [7] та інші.

Аналізування відомих методів вимірювання інтелектуального потенціалу і капіталу дає право констатувати, що майже всі вони оцінюють інтелектуальний капітал підприємств чи національної економіки за фактом, за статикою його рівня і подій, які відбулися. Водночас, в науковій літературі не нагромаджено результативних досліджень, які б стали основою для теоретичного обґрунтування щодо чіткого розмежування між вимірюванням наявного рівня інтелектуального капіталу у підприємств та оцінюванням динаміки процесу інтелектуалізації систем менеджменту з метою отримання інтелектуального капіталу у майбутньому.

Формуючи модель та інструментарій моніторингу інтелектуалізаційного поступу, варто дати відповідь на питання: як примножується інтелектуальний капітал підприємств?; які чинники визначають його сутність і особливості?; яка специфіка його функцій?; в яких формах він проявляється і як вимірювати вартість та прогнозувати динаміку його розвитку на майбутнє? Адже інтелектуалізація систем менеджменту – це процес насичення інтелектуальним продуктом усіх сфер та механізмів діяльності підприємства, заміщення чинної вартості

активів підприємства інтелектуальною власністю, зростання питомої ваги у структурі капіталу підприємства його інтелектуальної складової.

Сутність категорії інтелектуального капіталу є багатогранною, а його склад неоднорідний, про що у своїх дослідженнях зазначає Л. Едвінсон [4]. До нього входять знання, які невіддільні від людини, адже саме особистості ними володіють і розпоряджаються. Водночас, інша частина цього капіталу утворює своєрідні об'єктивні умови застосування набутих знань для підвищення економічної, організаційної і соціальної ефективності та конкурентоспроможності підприємств.

Найважливішими складовими інтелектуального капіталу підприємств є людський та технологічний (структурний) капітал. Людський капітал втілений у працівниках підприємств у вигляді розумових здібностей, досвіду, знань, фахових навиків, цілеспрямованості та завзяття до нововведень, а також у загальній культурі, філософії підприємства, його внутрішніх цінностях, застосовуваних до виконання поточних завдань. Так само його складовими є моральні цінності, культура праці й управління, культура підприємницької діяльності, загальний підхід до справи. Технологічний (структурний) капітал передбачає систему управління, науково-технологічні підрозділи, технічне й програмне забезпечення, організаційну структуру, патенти, торгові марки і все те, що дає змогу працівникам підприємств реалізувати виробничий потенціал, а також охоплює відносини, які виникли між підприємством та його клієнтами [2].

Водночас А. Чухно справедливо звернув увагу на особливості інтелектуального капіталу, зазначивши: «фундаментальна особливість людського капіталу полягає у тому, що він не може бути власністю компанії. Людей можна найняти, але їх не можна придбати у власність» [2]. З іншого боку, технологічний (структурний) капітал загалом або окремі його складові, що функціонують об'єктивно, є власністю підприємств, його можна скопіювати, відтворити або як об'єкт купівлі-продажу відчужити на користь іншого підприємства, уряду чи навіть окремої приватної особи.

Іншими характерними особливостями інтелектуального капіталу, які потрібно враховувати при формуванні інструментарію моніторингу динаміки рівня інтелектуалізації систем менеджменту підприємств та

розробленні ефективної системи індикаторів оцінювання цього процесу є те, що:

- інтелектуальна праця, інформація і знання є основним джерелом додаткової вартості та вирішальною змінною економічного зростання в постіндустріальному суспільстві;

- формування інтелектуального капіталу вимагає від особистостей і підприємств всезростаючого інвестування;

- забезпечення сталого нагромадження інтелектуального капіталу та його прибутковості вимагає ефективного прогнозування та вчасної ротації інтелектуальних носіїв (персоналу), адже інтелектуальна активність (працездатний вік) має певну межу і може різко зростати або зменшуватись;

- характер і види інвестицій в інтелектуальний капітал обумовлені історичними, національними, культурними особливостями і традиціями, а також покликані забезпечувати його власникам одержання більш високого доходу та інтегрального ефекту у довгостроковій перспективі;

- умовою забезпечення збігу інтересів між підприємствами і носіями інтелекту (найманими працівниками), які однаково зацікавлені в максимально ефективному використанні інтелектуального капіталу: для одних це проявляється у вигляді прибутку, а для інших – у особистій винагороді (доході), має бути – пропорційність їх зростання;

- інвестиційний період у інтелектуального капіталу є значно довший від інших сфер господарської діяльності підприємств, він залежить від обсягів, джерел, якості й тривалості інвестування і може досягати 10–15 років, продовжуючись на весь інтелектуальний (працездатний) вік;

- інтелектуальний капітал за ступенем ліквідності є відмінним від фінансового чи майнового капіталу, він у своїй структурі переважно не є оборотним активом (окрім елементів його технологічної складової), тому будучи невіддільний від його носія-індивіда є як актив переважно неліквідний;

- інтелектуальному капіталу притаманний фізичний і моральний знос, який окреслюється, по-перше, ступенем природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізичних

функцій, по-друге, ступенем морального зносу (старіння) знань, а по-третє, демотивацією носіїв інтелекту (персоналу);

- застосовування інтелектуального капіталу повсякчас контролюється самим індивідом незалежно від джерела інвестицій на його розвиток, а рівень його актуалізації, функціонування та ступінь віддачі залежить від різних аспектів вмотивованості носія – світогляду, вільного волевиявлення, індивідуальних інтересів та очікувань, фінансово-матеріальної і морально-емоційної винагороди, відповідальності, рівня інтелектуальної та організаційної культури тощо;

- безперервність нагромадження інтелектуального капіталу його носієм дозволяє максимізувати його якісні і кількісні характеристики за такими критеріями як релевантність, обсяг, цінність;

- збереження і нагромадження інтелектуального капіталу підприємств є надважливим і складним завданням, яке не можливо вирішити лише у юридично-правовій площині через призму господарського, адміністративного чи цивільного права, а варто поєднувати правові зобов'язання з матеріально-фінансовими та авторсько-власницькими заохоченнями та очікуваннями носіїв інтелекту, стимулювання збереження виробничих і комерційних таємниць через механізми залучення персоналу до процесу прийняття управлінських рішень, створення сприятливих умов для освітньо-професійного і творчого зросту та комфортних умов праці і відпочинку фахівців, уваги менеджменту підприємств до зростання індивідуального добробуту і рівня життя працівників.

Зважаючи на вище викладене, пропонуємо розраховувати *Індекс процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств*, індикатори якого б висвітлювали динаміку цільових управлінських рішень, рівня нагромадження і використання інтелектуального капіталу підприємств у системах менеджменту через основні його функції, форми та особливості прояву, а також оцінювали вплив темпів росту/приросту інтелектуалізації на зростання економічних показників господарської діяльності підприємств та капіталізації його активів.

Розуміння сутності процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств є надважливим для керівників, які завдячуючи цьому зможуть більш системно забезпечувати інтегрованість та організованість праці, зокрема управлінської, підвищуючи її ефективність.

Водночас, розрахунок Індексу процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств, моніторинг і вивчення тенденцій та трендів його руху буде дієвим способом систематичного вловлювання, інтерпретації та використання примарної, наполовину затаєної інформації про «приховані цінності» творення інтелектуального капіталу підприємств, яку неможливо знайти у їх балансах чи фінансовій звітності.

І якщо розроблена Л. Едвінсоном модель була покликана оцінювати інтелектуальний капітал підприємств з позицій «створення вартості» [4], а Індекс ІК, удосконалений Й. та Г. Роосами, оцінював його з позицій «відображення руху» [5], то пропонується автором модель моніторингу Індексу процесу інтелектуалізації систем менеджменту оцінюватиме управлінські рішення, спрямовані на забезпечення зростання інтелектуального капіталу підприємств з позиції «якості мотивування і ефективності використання». У цьому контексті для підприємств визначальним є не просто продукування знань (інтелектуальної власності) чи створення вартості, а насамперед формування умов для динамічного творення інтелектуального капіталу та його результативне використання як конкурентної переваги. Тому, ухвалюючи свої рішення, керівники мають розглядати цю проблематику набагато ширше, зокрема як важливий інструмент стратегічного менеджменту, а не лише як спосіб фіксації вартості нематеріальних активів підприємств.

Індекс процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств покликаний визначати сукупність показників (індикаторів) щодо ключових операцій (заходів) підприємств із здобуття і використання інтелектуального капіталу, щоб на основі значення кожного групового індексу можна було відслідковувати тенденції змін та ухвалювати стратегічні рішення.

Головною метою розрахунку Індексу буде надання комплексної оцінки для власників і зацікавлених сторін підприємства про зусилля менеджменту, щодо динаміки процесу та рівня інтелектуалізації систем і підсистем менеджменту підприємств, а також у розрізі його структурних підрозділів та видів діяльності – операційної, фінансової, інвестиційної.

Індекс, який буде розрахований через групи показників, покликаний відслідковувати зміни в функціональному, регуляторному,

інвестиційному чи структурному середовищі систем менеджменту підприємств в процесі їх інтелектуалізації. Імплементация цих змін забезпечить підприємству конкурентні переваги (у разі відсутності змін чи їх несвоечасності – спричинить збитки та втрачені можливості) на шляху до найбільш ефективного використання ресурсів, інтелектуального потенціалу/капіталу та часу. Водночас дуже важливо, щоб показники, формуючи групові індекси рівня інтелектуалізації систем менеджменту, висвітлювали динаміку змін, а це вимагатиме значно більше інформації, ніж лише дані про вартість нематеріальних активів на певну дату балансу.

Зважаючи на специфіку процесу інтелектуалізації систем менеджменту підприємств та отримання ефекту лише у середньо- та довгостроковій перспективі, Індекс доцільно розраховувати на основі внутрішнього аналітично-експертного оцінювання й опитування двічі на рік, а один раз на рік порівнювати із аналогічними показниками інших підприємств. Головною метою Індeksu є надання оцінки змінам у середовищі систем менеджменту підприємств, які можна охарактеризувати як інтелектуалізаційний поступ.

Для цілей розрахунку цього Індeksu інтелектуалізаційним поступом вважатимуться управлінські рішення, ухвалені на інституційному рівні менеджменту, що змінюють засади функціонування інституцій (структур, підрозділів, систем чи підсистем) менеджменту підприємств або ж суттєво впливають на вмотивованість чи рівень віддачі носіїв інтелектуального капіталу та його приріст і використання. Зокрема, розширюють їх функціональний простір, посилюють самостійність та відповідальність при прийнятті рішень, мотивують до набуття нових знань і зростання фаховості, визначають пріоритети інвестування в складові інтелектуального капіталу. На функціональному рівні менеджменту оцінюванню підлягають управлінські рішення, наслідком яких стали нові делеговані повноваження/функціональні простори, які набули чинності впродовж певного етапу процесу інтелектуалізації (періоду оцінювання/опитування) або були прийняті із конкретизованою програмою нарощення інтелектуального капіталу, обсягом і джерелами її фінансування та термінами впровадження. Наміри, заяви, проекти управлінських рішень, які були декларовані

менеджментом, але не ухвалені, до уваги не беруться. Також, у цьому Індексі, має оцінюватися якість імплементації управлінських рішень.

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал : [Текст] / Э. Брукинг ; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. Інституціонально-інформаційна економіка : [підруч.] / А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; [за ред. акад. НАН України А. А. Чухна]. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
3. Петренко В. П. Интеллектуальные ресурсы социально-экономических систем: аспекты инновационного управления : [моногр.] / В. П. Петренко. – Івано-Франківськ : ПП Курилюк В. Д., 2009. – 196 с.
4. Edvinsson L. Intellectual Capital: Navigating in the New Landscape : [Текст] / L. Edvinsson, J. Roos, G. Roos, N. C. Dragonetti. – New York University Press, 1998.
5. Roos J. Valuing intellectual capital? : [Текст] / J. Roos, G. Roos // FT Mastering Management. – 1997. – No 3. – July–Aug. – P. 6–10.
6. Sullivan P. H. Profiting from Intellectual Capital : [Текст] / P. H. Sullivan. – John Wiley & Sons Inc., 1998.
7. Sveiby K. E. The Balanced Score Card (BSC) and the Intangible Assets Monitor? : [Electronic resource] / K. E. Sveiby. – Access mode : <http://203.32.10.69/IntangAss/ImagesIntangAss/BSCandIAM.html>.

Доповідь надійшла до редакції 18.03.2016.

ПРИМІТКИ:

[матеріали ІХ-ої міжнародної наукової конференції,
Київ, 19 лютого 2016 року]

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ 2015–2016

Підп. до друку 27.05.2016. Формат 60x80 1/16.
Папір офсет. №1. Офс. друк. Гарн. «Palatino Linotype».
Ум.друк.арк. 9,25. Обл.-вид. арк. 7,2. Наклад 300 прим.
Замовлення № 75.

Національна академія управління,
01011, м. Київ, вул П. Мирного, 26.
тел. 254-31-96, тел./факс 280-80-56.
www.nam.kiev.ua, eco@nam.kiev.ua

Віддруковано в типографії
ТОВ «Наш формат», 02105,
м. Київ, пр-т Миру, 7