МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

Присвячується 95-річчю ОНЕУ

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць

Collection of scientific works

№ 2 (61) 2016

Засновано у серпні 1999 р.

The collection was founded in August 1999

Періодичність видання – 4 рази на рік

Frequency of output – 4 times a year

Одеса – 2016

Odessa – 2016

ISSN 2313-4569
УДК 06:33С

Збірник рекомендовано до друку та поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 9 від 23.06.2016 р.).

Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук, за галуззю «Економічні науки» згідно з Наказом Міністерства освіти і науки України № 1528 від 29.12.2014 р.

Збірник зареєстрований та індексується в міжнародній базі Index Copernicus з 2014 р. (ICV 2015: 45.28).

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Звєряков М.І.	головний редактор, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Ковальов А.І.	заст. головного редактора, доктор екон. наук, професор ОНЕУ (Україна)
Velichko Adamov	doctor of economics, professor, rector of the Tsenov Academy of Economics (Republic of Bulgaria)
Балджи М.Д.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Баранова В.Г.	відповідальний редактор, доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Губанов С.С.	доктор екон. наук, професор, Московський держ. ун-т (Російська Федерація)
Дрозд І.К.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Jiří Dvořák	doctor of economics, prof. Ing., rector of College of Information Management and Business Administration (Czech Republic)
Козак Ю.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Roman Kisiel	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Кузнецова І.О.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Максімова В.Ф.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Никифоренко В.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
David Prohazka	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Johannes N. Stelling	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Семенов В.Ф.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)
Serge Verlesco	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Янковий О.Г.	доктор екон. наук, професор, ОНЕУ (Україна)

Редактор-коректор: *Батанова Т. В.*

У збірнику розглянуто актуальні питання формування в Україні стратегічних засад державної політики розвитку кластерних форм організації виробничої діяльності. Сформульовано цілі та основні напрями розвитку в Україні кластерних мереж. Запропоновано орієнтовну структуру регіональних кластерних програм.

Проаналізовано практику розробки стратегій в Україні на мезорівні. Сформульовано рекомендації щодо удосконалення організації процесу стратегічного планування на мезорівні з орієнтацією на партнерський підхід до розробки стратегій та їх подальшої реалізації.

Розглянуто проблеми фінансового забезпечення місцевих бюджетів та проаналізовано частку доходів та видатків місцевих бюджетів в доходах/видатках зведеного бюджету України. Запропоновано напрямки вдосконалення фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових та освітніх закладів України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Адреса редакції та видавця:

Україна, 65082, м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110, Одеський національний економічний університет, науково-редакційний відділ, тел.: (048) 777-89-16; web-сайт: http://vsed.oneu.edu.ua; e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.

Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2016
© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2016

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Смєсова В. Л.
ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ ЩОДО ГОСПОДАРЧИХ ІНТЕРЕСІВ В ЕПОХУ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ ТА МАНУФАКТУРНОГО ПЕРІОДУ 9

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Басем А.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН ЙОРДАНСЬКОГО БАСЕЙНУ 19

Kostiuchenko N. P.
INVESTIGATION OF TRUST IN EUROPEAN CENTRAL BANK IN THE EUROPEAN UNION 27

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Григор'єва С. В.
КОНСОЛІДАЦІЯ КАПІТАЛУ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ 34

Kovalenko S. I.
PROSPECTS OF LEADERSHIP FOR UKRAINIAN ECONOMY IN THE BLACK SEA EUROPEAN REGION 40

Оснач О. Ф.
ПРОГНОСТИЧНА ОЦІНКА ЄМНОСТІ РИНКУ ОЛІЇ СОНЯШНИКОВОЇ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ 50

Сментина Н. В.
ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ НА МЕЗОРІВНІ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ 57

Shevchenko H. M.
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL VIEW ON THE RECREATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY 64

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Анохіна К. О.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ 72

Місько Г. А.
РОЗВИТОК ЄВРОМЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 80

Нєнно І. М.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ 89

Родіонов П. Ю.
ІНФОРМАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА 101

Сидоренко Ю. В.
ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ АДАПТИВНОСТІ 114

Шаповалова І. В.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ 119

Штока Є. Т.
РОЛЬ ЗНАНЬ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ 127
Янковий В. О.
НОВІ АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ НЕОКЛАСИЧНИХ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ 136
Янковий О. Г., Кошельок Г. В.
ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА 146

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Кунділовська Т. А., Зеленянська Н. М.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ 155

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алтаяу Ф.
ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ПРОЦЕНТНОЇ МАРЖІ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ І КАПІТАЛУ ЙОРДАНСЬКИХ БАНКІВ 167
Гончаренко О. М., Світлична О. С.
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 173
Домбровська С. О.
ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА 184
Лапіна І. С., Пінті А. В.
МІСЦЕ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 194
Литвинюк О. В.
ОБҐРУНТУВАННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ПОРТФЕЛІВ АКТИВІВ ТА ПАСИВІВ БАНКІВ 203
Проценко Ю. М.
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ 213
Сирчин О. Л.
ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ 219

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Касапова І. С.
ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ» 228
Слуцький Є. В.
ОЦІНКА ЯК МЕТОД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ 235

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ

Шевченко А. В.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 250

АВТОРИ СТАТЕЙ 259

ISSN 2313-4569
UDC 06:33C

The collection is recommended to printing and distribution to Internet by the decision of Academic Council of Odessa National Economic University (Protocol No. 9, 23.06.2016).

The collection of scientific works «Socio-Economic Research Bulletin» was included in the list of scientific professional editions of Ukraine, which can be published results of dissertations for the degree of doctor and candidate, for Economics sciences according to the decree of Ministry of Education and Science of Ukraine dated from 29.12.2014, No. 1528.

The collection is registered and indexed in Index Copernicus International database from 2014 (ICV 2015: 45.28).

Founder and publisher: Odessa National Economic University.

Editorial board:

Zveryakov M.I.	editor-in-chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Kovalyov A.I.	vice-editor in chief, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Velichko Adamov	doctor of economics, professor, rector of the Tsenov Academy of Economics (Republic of Bulgaria)
Baldji M.D.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Baranova V.G.	executive editor, doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Grzybowska-Brzezińska Mariola	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Gubanov S.S.	doctor of economics, professor, Moscow State University (Russian Federation)
Drozd I.K.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Jiří Dvořák	doctor of economics, prof. Ing., rector of College of Information Management and Business Administration (Czech Republic)
Kozak Y.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Roman Kisiel	doctor hab., professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Kuznetsova I.A.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Maksimova V.F.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Juchniewicz Małgorzata	doctor of economics, professor, University of Warmia and Mazury in Olsztyn (Republic of Poland)
Nikiforenko V.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
David Prohazka	PhD, Vysoká škola ekonomická v Praze (Czech Republic)
Johannes N. Stelling	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Semenov V.F.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)
Serge Verlesco	doctor of economics, professor, Hochschule Mittweida University of Applied Sciences (Germany)
Yankovyi O.G.	doctor of economics, professor, ONEU (Ukraine)

Proofreader Editor: *Batanova T.V.*

The actual questions of formation state policy strategic foundations the cluster forms of industrial activity developement in Ukraine are considered in the collection. Targets and main directions of development of cluster networks in Ukraine are formulated. An approximate structure of regional cluster programs is proposed.

The practice of strategies' development in Ukraine at the mesolevel is analyzed. Recommendations for the improvement of the organization of the strategic planning process at the mesolevel with a focus on the partnership approach to the strategies' development and their subsequent implementation is formulated.

The problems of financial provision of local budgets are considered and the share of revenues and expenditures of local budgets revenues/expenditures of the consolidated budget of Ukraine is analyzed.

The collection contains the articles of our colleagues-economists from various scientific and educational institutions of Ukraine.

The author's views concerning certain provisions of the articles may not necessarily reflect the views of the editorial board.

Contacts of Editorial and Publisher:
Ukraine, 65082, Odessa, 18, Gogolya Str., of. 110, Odessa National Economic University,
Scienlific and Editorial Department, tel.: (048) 777-89-16;
web: http://vsed.oneu.edu.ua; e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua.

Registered in Ukraine Ministry of Press and Information.
Certificate of state registration of the print media.
Series number: KV 6448 of 21 August 2002.

© Odessa National Economic University, 2016
© Editorial the collection of scientific works «Socio-economic research bulletin», 2016

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Smiesova Victoria
EVOLUTION OF ECONOMIC VIEWS ON THE ECONOMIC INTERESTS IN THE MIDDLE AGES AND THE MANUFACTURING PERIOD 9

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Basem Abudavud
CONCEPTUAL DIRECTIONS OF IMPROVEMENT QUALITY OF INTEGRATIVE INTERACTION OF THE JORDAN BASIN COUNTRIES 19

Kostiuchenko Nataliia
INVESTIGATION OF TRUST IN EUROPEAN CENTRAL BANK IN THE EUROPEAN UNION 27

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Hryhorieva Svitlana
CONSOLIDATION OF THE CAPITAL AND ITS IMPLICATION FOR THE DEVELOPMENT OF VERTICALLY INTEGRATED COMPANIES IN UKRAINE 34

Kovalenko Sergei
PROSPECTS OF LEADERSHIP FOR UKRAINIAN ECONOMY IN THE BLACK SEA EUROPEAN REGION 40

Osnach Olha
PROGNOSTIC ASSESSMENT OF THE MARKET CAPACITY OF SUNFLOWER OIL IN ODESSA REGION 50

Smentyna Natalia
ORGANIZATION OF STRATEGIC PLANNING IN UKRAINE AT THE MESOLEVEL: CONTEMPORARY CHALLENGES 57

Shevchenko Hanna
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL VIEW ON THE RECREATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY 64

ECONOMICS AND ENTERPRISES MANAGEMENT

Anokhina Katherine
THE EFFECTIVE USE EVALUATION OF ENTERPRISES INTANGIBLE RESOURCES 72

Misko Hanna
THE DEVELOPMENT OF EUROMANAGEMENT IN ENTERPRISES OF UKRAINE AS A FACTOR OF THEIR COMPETITIVENESS 80

Nyenno Iryna
SCIENTIFIC APPROACHES SYSTEMATIZATION TO THE CLASSIFICATION OF ENTERPRISES BUSINESS MODELS 89

Rodionov Pavlo
INFORMATION ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE 101

Sidorenko Yulia
PLANNING OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES ON THE BASIS OF ADAPTABILITY 114

Shapovalova Inesa
FORMATION OF ENTERPRISE STRATEGIC SET IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM 119

Shtoka Yevhen
THE ROLE OF KNOWLEDGE IN THE MODERN ECONOMY 127
Yankovyi Volodymyr
NEW ANALYTICAL CAPABILITIES OF NEOCLASSICAL PRODUCTION FUNCTIONS 136
Yankovyi Oleksandr, Koshelek Galina
BASIC CONCEPTS OF ENTERPRISE CASH FLOWS 146

ECONOMY OF NATURE MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Kundilovska Tetyana, Zelenyanskaya Natalya
MODERN CONDITION AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF AGRICULTURAL ORGANIC PRODUCTION IN UKRAINE 155

MONEY, FINANCE AND CREDIT

Altayawe Fathi
FORECASTING THE DINAMICS OF INTEREST MARGIN AND INDICATORS OF EFFICIENCY UTILIZATION OF ASSETS AND CAPITAL OF JORDANIAN BANKS 167
Goncharenko Olena, Svitlychna Olga
FORMATION OF SYSTEM PROVIDING FINANCIAL SERVICES: CURRENT TRENDS AND PROSPECTS 173
Dombrovska Sofiia
THE INFLUENCE OF FINANCIAL RISK ON THE MANAGEMENT SYSTEM OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE 184
Lapina Iryna, Pinti Anastasia
PLACE OF FINANCIAL CONTROLLING IN THE FINANCIAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES 194
Litvinyuk Alexander
JUSTIFICATION OF THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES FOR OPTIMAL DESIGN PORTFOLIO OF BANKS' ASSETS AND LIABILITIES 203
Protsenko Yulia
PROBLEMS OF THE FINANCIAL SUPPORT OF LOCAL BUDGETS 213
Syrchyn Oleksandr
FEATURES OF THE STRATEGIC PLANNING OF THE BANK KEY PERFORMANCE INDICATORS 219

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT

Kasapova Inna
RESEARCH OF THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CATEGORY OF «WORKING CAPITAL» 228
Slutskyi Yevhen
EVALUATION AS A METHOD OF ACCOUNTING: HISTORICAL ASPECTS OF CONCEPT DEFINITION 235

STATE ECONOMIC SECURITY

Shevchenko Anastasiia
CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE INDUSTRIAL CLUSTERS POLICY DEVELOPMENT IN ENSURING ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE 250

AUTHORS OF ARTICLES 259

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.161:330.811:330.812

Вікторія Леонідівна СМЄСОВА
кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет»,
e-mail: smesova_vl@ukr.net

ЕВОЛЮЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОГЛЯДІВ ЩОДО ГОСПОДАРЧИХ ІНТЕРЕСІВ В ЕПОХУ СЕРЕДНЬОВІЧЧЯ ТА МАНУФАКТУРНОГО ПЕРІОДУ

Смєсова, В. Л. Еволюція економічних поглядів щодо господарчих інтересів в епоху Середньовіччя та мануфактурного періоду / Вікторія Леонідівна Смєсова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 9–17.

Анотація. *У статті проаналізовано походження та еволюцію індивідуальних і загальних економічних інтересів, виявлено причини їх постійних змін. Обґрунтовано зв'язок між історією господарського розвитку, процесами формування і реалізації економічних інтересів, панівними суспільними відносинами. З'ясовано специфіку відтворення економічних інтересів суб'єктів господарювання в епоху Середньовіччя та мануфактурного періоду. Розкрито еволюційні ланки середньовічної економічної думки та погляди економістів мануфактурного періоду щодо індивідуальних та загальних економічних інтересів. Запропоновано порівняльну характеристику економічних інтересів в процесі еволюції від феодалізму та мануфактурного виробництва по сферах їх реалізації, об'єктах і суб'єктах, процесах формування та реалізації, мотивах, цілях, характеру прояву, інструментах та ступеню реалізації.*

Ключові слова: *відтворення; господарство; економічні інтереси; економічні погляди; інтерес; конфлікти інтересів; мануфактурний період; Середньовіччя.*

Виктория Леонидовна СМЕСОВА
кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической и прикладной экономики,
ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»,
e-mail: smesova_vl@ukr.net

ЭВОЛЮЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ ОТНОСИТЕЛЬНО ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИНТЕРЕСОВ В ЭПОХУ СРЕДНЕВЕКОВЬЯ И МАНУФАКТУРНЫЙ ПЕРИОД

Смесова, В. Л. Эволюция экономических взглядов относительно хозяйственных интересов в эпоху Средневековья и мануфактурного периода / Виктория Леонидовна Смесова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 9–17.

Аннотация. *В статье проанализированы происхождение и эволюция индивидуальных и общих интересов, выявлены причины их постоянных изменений. Обоснована связь между историей хозяйственного развития, процессами формирования и реализации экономических интересов, господствующими общественными отношениями. Выяснена специфика воспроизводства экономических интересов субъектов хозяйствования в эпоху Средневековья и мануфактурного периода. Раскрыты эволюционные звенья средневековой экономической мысли и взгляды экономистов мануфактурного периода в отношении индивидуальных и общих интересов. Предложена сравнительная характеристика экономических интересов в периоды феодализма и мануфактурного производства по сферам их реализации, объектам и субъектам, процессам формирования и реализации, мотивам, целям, характеру проявления, инструментам и степени реализации.*

Ключевые слова: *воспроизводство; хозяйство; экономические интересы; экономические взгляды; интерес; конфликты интересов; мануфактурный период; Средневековье.*

© СМЄСОВА В.Л., 2016

Victoria SMIESOVA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Theoretical and Applied Economics, Ukrainian State University of Chemical Technology, e-mail: smesova_vl@ukr.net

EVOLUTION OF ECONOMIC VIEWS ON THE ECONOMIC INTERESTS IN THE MIDDLE AGES AND THE MANUFACTURING PERIOD

Smiesova, V. (2016), Evolution of economic views on the economic interests in the Middle Ages and the manufacturing period. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Evoliutsiia ekonomichnykh pohliadiv shchodo hospodarchykh interesiv v epokhu seredniovichchia ta manufakturnoho periodu], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 9–17.

Abstract. *The article analyzes the origin and evolution of individual and common interests, and the reasons of their permanent changes are revealed. The link between the history of economic development, formation processes and realization of economics' interests, social relations are substantiated. The specificity of reproduction of the economic interests of economic entities in the Middle Ages and the manufacturing period is elucidated. Evolutionary links of medieval economic thought and views of economists manufacturing period on individual and common interests are revealed. A comparative characteristic of economic interests in times of feudalism and the manufacturing production in the spheres of their implementation, object and subject, the processes of formation and implementation reasons, the objectives, nature displays, tools, and the degree of implementation is proposed.*

Keywords: *farming; reproduction; economic interests; economic outlook; interest; conflicts of interest; the manufacturing period; the Middle Ages.*

JEL classification: *B110; D740; N000*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для підвищення ефективності господарської діяльності будь-якої системи суспільного виробництва важливим є економіко-теоретичний та історико-генетичний аналіз відтворення економічних інтересів її суб'єктів.

Історія господарського розвитку накладає відбиток на оцінку економічними агентами ефективності потенційного вибору оптимальної сукупності благ. Норми, звичаї, традиції господарської практики кожної конкретної економічної системи не просто обмежують реалізацію економічних інтересів індивідів, а можуть деформувати їх власні орієнтири і спонукання. Відповідно, ланцюг «потреби – інтереси – мотиви – дії» не відтворюється. Уречевлення економічних інтересів, редукція потенційних прагнень в реальні матеріальні та нематеріальні блага уповільнюється. Значна економічна свобода може не тільки прискорити відтворення особистих економічних інтересів суб'єктів, але й стати зеленим світлом для економічних зловживань, примусу інших, підпорядкуванню інтересам верхівки.

На кожному новому витку спіралі розвитку світового господарства існували різні умови для відтворення особистих та суспільних економічних інтересів. Тому важливим і актуальним є науковий аналіз основних передумов господарського розвитку, бар'єрів щодо реалізації економічних інтересів, які віддзеркалилися в економічних поглядах попередників. Продовжуючи наукові дослідження в сфері відтворення економічних інтересів та їх відображення в економічній думці [1, с.9–19], розглянемо зазначені питання у цій статті.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В останній період наукові праці в сфері економічних інтересів значною мірою стосувалися обґрунтування основних характеристик економічної поведінки індивідів щодо реалізації їх інтересів та аналізу моделей максимізації ступеню задоволення потреб суб'єктом, що підтверджують дослідження, проведені І. Аноховим [2, с.5, с.7–8], а також моделей формування та реалізації економічних інтересів суб'єктами, які розробляли В. Смагіна та В. Чернова [3, с.1190–1192; 4, с.137–147]. Увага також приділялася дослідженню сутності та характеристики економічних інтересів, проведеному А. Скворцовим [5, с.69–70], становленню методології дослідження економічних інтересів, розробленої Н. Чернецовою [6, с.480–488]. Серед сучасних зарубіжних праць варто

відмітити дослідження К. Ерроу щодо відмінностей інтересів суспільства та індивідуума в економічній системі [7]. У працях вітчизняних науковців обґрунтуванню теорії економічних інтересів та еволюції її розвитку уваги приділялося недостатньо. Науковий аналіз був сконцентрований на дослідженнях економічних інтересів суб'єктів певних сфер, видів економічної діяльності, обґрунтуванні методології неокласичної та інституціональної шкіл щодо змісту економічних інтересів (праці І. Больботенко, Н. Новікової) [8, с.52–54; 9, с.33–35].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно потребують поглиблення проблеми відтворення економічних інтересів господарюючих суб'єктів, які склалися у світовому господарстві в процесі його історичного розвитку, уточнення основних обмежень та інструментів вирішення суперечностей, наявних у індивідів та суспільства на шляху до реалізації інтересів в історико-генетичному аспекті. Важливого значення набуває і аналіз впливу традицій, соціальних норм на імпульси до відтворення економічних інтересів.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування специфічних рис відтворення економічних інтересів в епоху Середньовіччя і до мануфактурного періоду та відображення в економічній думці уявлень щодо впливу на зазначений процес суспільних норм та обмежень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток феодального господарства в епоху Середньовіччя (V–XV ст.) відбувався від часів падіння Римської імперії (V ст.) до Великих географічних відкриттів кінця XV – початку XVI ст. та відобразився на структурній трансформації, процесах формування та реалізації економічних інтересів.

В період ґенези (Раннє Середньовіччя) господарство значною мірою мало натуральний характер та обмежувалося потребами селян і феодалів у продуктах та предметах першої необхідності. Тому інтереси селянина та феодала співпадали і зводилися до обробки феодальної землі та отримання врожаю. Результати такої діяльності практично повністю використовувалися на поточне споживання, характеризувалися неможливістю реалізації в умовах зародкових товарно-грошових відносин. Одночасно інтереси держави були пов'язані з лобіюванням інтересів феодалів. Імунітетні грамоти надавали можливість феодалам стягувати податки на приналежній території, чинити суд, незалежно від королівської влади встановлювати торгові обмеження, що сприяло посиленню конфлікту інтересів у феодальному господарстві: між королівською та феодальною владою, між феодалами та селянами.

У періоди зрілості та занепаду феодалізму в результаті процесу урбанізації, розвитку міст-комун, ремісничої діяльності, товарного виробництва, участі в Хрестових походах тощо відбулося розширення кількості та підвищення якості споживчих благ і відповідно потреб феодального суспільства. Інтереси феодалів тепер не обмежувалися лише отриманням продуктового оброку, а більше переорієнтовувалися на перехід від доменіального господарства до комутації земельної ренти та отримання грошового оброку. Наявність значної кількості нових товарів на ринку, необхідність задоволення потреб у них вимагали збільшення грошей, що спричинило якісні зміни в структурі інтересів феодалів. Інтереси селян також зазнали змін. З одного боку, перехід до грошової ренти відкрив для них можливості щодо викупу себе з феодальної залежності та посилив їх прагнення до нагромадження грошових засобів. З іншого боку, розширилися їх економічні інтереси як виробників та споживачів товарів, які тепер повсюдно обмінювалися на гроші. Економічні інтереси ремісників, торгівців, банкірів, ломбардників, лихварів обмежувалися державою за допомогою жорсткої регламентації виробництва, встановлення граничного рівня прибутку та цін, високих податків, зборів, нелегітимності лихварських операцій, переслідування за їх ведення тощо.

Інтереси держави були спрямовані на захист інтересів феодалів та одночасно характеризувалися непомірним зростанням прагнень до отримання економічної вигоди та поповнення держскарбниці. Для їх реалізації королівська влада встановлювала регламентовані обмеження діяльності цехових організацій, регулювала експортно-імпортні операції тарифними методами і навіть підробляла монети та пускала їх в обіг. Наприклад, видані К. Великим «Капітулярії про вілли» забороняли «давати що-небудь з метою росту… Найбільш

законним було б брати у боржника лише розмір позики (валюту)» [10, с.44]. Тобто, з одного боку, тут проявляється захист державою інтересів боржників від непомірних відсотків за позику, а, з іншого – фактично обмежується будь-який підприємницький прибуток і відповідно економічні інтереси власників фінансових коштів. До авторства К. Великого також належить заборона будь-якого «жадібного» прагнення до отримання економічної вигоди («злочинного прибутку»), встановлення фіксованих цін на продукти харчування, відлучення від церкви тих, хто займається лихварством. Накладення вето на лихварство навпаки сприяло підвищенню рівня відсотка, оскільки підвищувався ризик ведення позичкових операцій, а, отже, збільшувалися масштаби економічних інтересів власників грошового капіталу.

Таким чином, в епоху Середньовіччя інтереси королівської влади та інтереси феодалів співпадали із загальними суспільними інтересами, але, одночасно, вони знаходилися у конфлікті з інтересами селян, ремісників та торгівців. Нерозуміння того, що торгові операції та операції з капіталом впливатимуть тільки позитивно на господарство, сприятимуть розширенню обмінних операцій, укріпленню товарно-грошових відносин, дуже сильно обмежувало формування та реалізацію економічних інтересів як кожної окремої людини, так і держави, особливо держав варварського типу.

Трансформація економічних інтересів наклала відбиток на середньовічні економічні погляди, які характеризуються передусім вченням каноністів і схоластів. Представники науки католицького права критикували та засуджували прагнення та діяльність щодо отримання прибутку в торгівлі, банківській, лихварській діяльності. Схоласти допускали можливість ведення торгових операцій, у яких економічні інтереси та потенційні збитки повністю розподілялися між партнерами, і відкидали діяльність виключно пов’язану з участю у вигодах кредитора. Неоднозначно трактував інтереси лихварів Ф. Аквінський, який розглядав зростання відсотку як не протизаконну, але по своїй суті гріховну і заборонену канонами церкви діяльність [10, с.47]. Ф. Меронійський висловив більш лояльніше ставлення до росту економічних інтересів лихварів та зауважував, що оцінка речей повинна здійснюватися відносно ступеня загальної користі, яку вони утворюють в державі, тобто рівня їх споживання. А оскільки грошові кошти широко використовуються, з цього випливає, що отримання відсотку за гроші є загальним інтересом у державі [10, с.48].

У XIV ст. в схоластичних вченнях спостерігалася також турбота про захист загальних інтересів держави в цілому та кожної окремої людини зокрема через заклики до королівської влади щодо недопущення зміни нею номіналу монет. Висновки каноністів і схоластів свідчать про поступове затвердження утилітарних інтересів у середньовічних державах та переорієнтацію господарства феодального типу на цілком закономірне, виправдане визнання ролі торгових і позичкових операцій у розвитку господарства.

В епоху пізнього Середньовіччя під впливом аграрного перевороту в Англії та революції проти іспанської експансії з’явилися учення утопістів-соціалістів Т. Мора та Т. Кампанелли, у яких автори висловили власні погляди на приватні та загальні економічні інтереси. В Англії у процесі «огороджування» та експропріації земельної власності загострилися протиріччя між інтересами лендлордів та селян. Тому Т. Мор першопричиною конфлікту інтересів бачив приватну власність як чинник, що порушує «справедливість» у суспільстві, створює «змову багатіїв», наділяє останніх безмежними можливостями щодо реалізації своїх економічних інтересів та розширення своєї власності [11, с.11, с.33, с.35]. Держава теж зосереджується на втіленні інтересів великої земельної власності, підносячи їх до рівня суспільних, та повністю ігнорує інтереси простих людей. Відповідно, Т. Мор у своєму труді «Утопія» здійснив спробу побудови моделі суспільства, в якому б гармонійно поєднувалися, а не вступали в протиріччя особисті інтереси з суспільними, дотримувалися принципи обмеженості та врівноваженості їх реалізації.

Не менш соціально-орієнтованим є твір Т. Кампанелли «Місто Сонця», у якому простежується заклик до знищення приватної власності, за якої люди «служать речам, а речі служать їм». А проголошується письменником панування виключно суспільної власності та суспільних інтересів, урівноваження устремлінь усіх людей [12, с.71].

Таким чином, зазначені праці утопістів були спрямовані на подолання проблеми зіткнення економічних інтересів різних соціальних прошарків. Однак механізмом її вирішення вони помилково вважали зрівнювання прав та свобод людей і відповідно прагнень щодо економічної діяльності, не брали до уваги тих позитивних змін, які вже відбувалися в економіці мануфактурного періоду, тому так і не змогли визначити дійсно ефективні шляхи гармонізації економічних інтересів.

Зміна технологічної структури економіки в XVI–XVIII ст. на основі поглиблення мануфактурного виробництва, розвитку торгівлі після Великих географічних відкриттів у сполученні з первісним нагромадженням капіталу, відобразилися у трансформації економічних інтересів та закарбувалися в економічних поглядах меркантилістів. Так, Т. Ман вважав, що «золото породжує торгівлю, а торгівля збільшує гроші», зазначав, що для господарства було б вигідно вивозити гроші та товари, що збільшуватиме його багатство. Він проголошував, що саме власні інтереси виступають ефективним механізмом регулювання економічних відносин в цілому та відкидають необхідність втручання держави в забезпечення балансу між приватними та суспільними інтересами [13, с.161–163, с.167–169].

С. Фортрей у творі «Вигода та добробут Англії, що полягає у збільшенні запасів та розширенні торгівлі цього Королівства» пов'язував економічні інтереси з примноженням запасів грошей у формі золота та срібла, розширенням зовнішньої торгівлі, підкреслював корисність збагачення буржуазії і для інтересів простих людей, не зважаючи на економічні наслідки підвищення цін на товари внутрішнього походження для них [14, с.185–202].

У творі «Дослідження принципів політичної економії» Дж. Стюарт розглядав «принцип власного інтересу», визначаючи його як постійний пошук споживачем найліпшого та найдешевшого ринку («self-interest»), спосіб утримання національним господарством власних економічних переваг та реалізації суспільних інтересів. Відповідно основним важелем задоволення власних інтересів письменник розглядав державну владу як капітана, що «веде свій корабель з найкращими вміннями і винахідливістю ... (і) за інших рівних умов, … вийде вперед та утримає свою перевагу» [15]. Найголовнішим приватним економічним інтересом письменник визнавав прибуток, отриманий у сфері обігу.

Згідно з поглядами Ф. де Монкретьєна закономірністю успішного функціонування будь-якої держави є особистий інтерес, який співпадає з інтересами государя та державними інтересами. Зазначене припускає діяльність держави виключно в інтересах свого народу, створення умов для збереження власних національних багатств, недопущення переваг інтересів іноземців над внутрішніми економічними інтересами.

Таким чином, узагальнюючи висновки меркантилістів відносно економічних інтересів, варто зазначити, що слабкими місцями їх економічного аналізу можна вважати наступне:

– економічні інтереси ототожнювалися з орієнтацією на безмежне нагромадження грошей у формі золота та срібла;
– на чільне місце ставилися інтереси торгівельної буржуазії, які виражалися в прагненні до постійного збільшення грошей, збагачення, і одночасно з цим проголошувалися як національні економічні інтереси;
– зовнішня торгівля вважалася виключною сферою прикладення економічних інтересів, а прибутки в сфері внутрішньої торгівлі та мануфактурного виробництва взагалі не розглядалися як джерело національного багатства та форма господарських інтересів;
– головними та легітимізованими шляхами реалізації економічних інтересів вважали торгівельну експансію, колонізацію, грабежі, спекулятивні операції, підвищення цін, мита та податків, зниження позичкового відсотка.

Недалекоглядність меркантилістів щодо недооцінки значення сфери промислового виробництва у створенні національного багатства, ідеалізація грошей як засобу нагромадження багатства та обміну, дотримання жорстких протекціоністських заходів з метою первісного нагромадження капіталу, що обмежує висхідний розвиток національного господарства, підвергалися критиці в роботах Дж. Локка, Д. Норса, Т. Гоббса, Б. Мандевіля.

Дж. Локк в епіцентр дослідження ставить інтереси індивіда як результат його

усвідомленої розумної діяльності, емпіричного надбання, що відрізняє його погляди від континентальної версії філософського аналізу [16, с.158–159]. Правильне розуміння особистісних економічних інтересів дозволяє людині дійти висновку щодо необхідності підкорення законодавчим нормам, дотримання консенсусу, знаходження компромісу заради отримання можливості задоволення індивідуальних інтересів у питаннях власності та господарювання, реалізації потреб. Носієм приватних економічних інтересів Дж. Локк вважає гроші як засіб «перенесення» потенційних доходів «з кишені одного до кишені іншого» при взаємному консенсусі [16, с.158–159; 17, с.111–112].

Д. Норс в дослідженні сутності грошей дійшов важливого висновку, що бажання та дії задля збільшення грошей і задоволення своїх інтересів передусім зумовлені необхідністю реалізації людьми власних потреб, а також можливістю збагачення економіки в цілому – «Діяльна розважлива нація багатіє, а неквапливі ледарі бідніють» [18, с.308–309]. Зазначене підкреслює значення економічних інтересів особистості та безпосередньо її діяльності для активізації економічного розвитку всього господарства.

Т. Гоббс зосередився на необхідності підпорядкування узгодження інтересів людини інтересам державної влади. У своїй відомій праці «Левіафан» філософ-матеріаліст, досліджуючи природу господарського договору, підкреслив його спрямованість саме на взаємовигідність, узгодженість економічних інтересів партнерів [19, с.101–102]. Якщо усі учасники господарських відносин дотримуються умов угоди, вони досягають більшої економічної вигоди, якщо ж ні – саме держава виступає дієвим механізмом врегулювання конфлікту економічних інтересів суб’єктів.

На основі теорії Т. Гоббса, Б. Мандевіль у праці «Байка про бджіл або частки пороку – суспільні вигоди» [16, с.166–173; 20, с.10–281] обґрунтував, що:

– пристрасті та бажання людини, себелюбство і є приватним економічним інтересом;
– слідування власним економічним інтересам стає, з одного боку, невід’ємними потребами людини, а, з іншого, – суспільним благом, нормою та правилом ефективного функціонування національної економіки, оскільки воно стимулює споживання, зростання суспільного добробуту та багатства; власна економічна вигода, заснована на любові до себе, є одночасно конструктивною категорією, духовним мотивом та економічною доброчесністю;
– людині необхідно слідувати економічним прагненням, розвивати такі «порочні» якості як тягу до розкоші, гордість, тому що вони пожвавлюють економічну діяльність, збільшують рівень зайнятості, а, отже, реалізують соціальні пріоритети суспільства та національні економічні інтереси. Тому метою діяльності держави повинно стати їх підтримання та розвиток.

Таким чином, перетворення пороків людини у суспільні блага згідно з переконаннями Б. Мандевіля можливе лише за допомогою втручання держави в опосередкування приватних економічних інтересів.

Запропонована нижче порівняльна характеристика економічного змісту та уявлень щодо природи і еволюції інтересів у феодальному та мануфактурному періодах (табл. 1) свідчить про трансформації в їх онтологічній і гносеологічній суті протягом історичного господарського розвитку, зміни тенденцій, характеру відтворення, інструментів регулювання.

Таблиця 1

Порівняння економічних інтересів у феодальний і мануфактурний періоди (складено автором)

Характеристики	Феодальний період	Мануфактурний період
1	2	3
Трактування економічного інтересу у поглядах	*Каноністи, схоласти*: засуджували прагнення та діяльність щодо отримання прибутку в торгівлі, банківській діяльності, лихварстві, заборонена канонами церкви діяльність. *Утопісти:* гармонійне поєднання особистих і суспільних інтересів, дотримання обмеженості, врівноваженості у їх реалізації	*Меркантилісти*: орієнтація на безмежне нагромадження грошей у формі золота та срібла. *Критики меркантилізму*: приватним економічним інтересом і основою розвитку господарства є пристрасті та бажання людини

Продовження табл. 1

1	2	3
Зміст економічних інтересів	Прагнення та дії щодо отримання економічної вигоди передусім у сільському господарстві, ремеслі та лихварстві	Прагнення та дії щодо нагромадження багатства в торгівлі та сільському господарстві
Об'єкти економічних інтересів	Земля, прибавочний продукт, панщина, товарний оброк, грошовий оброк	Багатство в формі грошей
Суб'єкти економічних інтересів	Королівська влада, церква, феодали, селяни, торгівці, ремісники, лихварі	Торгова та феодальна буржуазія, лихварі, селяни, робітники
Формування економічних інтересів	Спадкове отримання землі, воєнна служба, надання грошей під відсоток	Експропріація, грабіжництво, колонізація, протекціонізм
Реалізація економічних інтересів	Реалізація заснована на експлуатації феодалами результатів діяльності кріпаків, лихварстві	Реалізація заснована на діяльності торгової буржуазії, лихварів
Панівні форми економічних інтересів	Інтереси королівської влади = Інтереси церкви = Інтереси феодалів ≠ Інтереси селян, торгівців, лихварів	Інтереси торгової буржуазії = Інтереси держави ≠ Інтереси селян і робітників
Характер економічних інтересів	Постійний, екстенсивний, усвідомлений характер	Постійний, експансивний, усвідомлений характер
Мотиви	Превалюють мотиви феодала над мотивами селянина	Превалюють мотиви торгової буржуазії та держави над мотивами селян та робітників
Мета	Отримання феодальної ренти	Отримання багатства у формі золота та срібла
Ступінь реалізації економічних інтересів	Феодали, королівська влада – повна реалізація. Селяни – мінімальна, обмежена реалізація. Торгівці, лихварі – неповна реалізація.	Держава – повна реалізація. Торговці, лихварі – повна реалізація. Селяни, робітники – неповна, часткова, обмежена реалізація.
Переважаюча основа	Феодальна, церковна, лихварська власність. На основі примусу – закріпачення, оподаткування, розбою, спекуляцій	Приватна власність. На основі позаекономічного примусу – розбою, спекуляцій експропріації, грабіжництва
Результати реалізації економічних інтересів	Блага, багатство у формі грошей	Нагромадження багатства в формі грошей
Інструменти регулювання економічних інтересів	Феодальні та державні норми, сила, традиції в господарюванні	Державні норми, сила, позаекономічний примус
Структура	І етап Середньовіччя – гомогенна; ІІ етап Середньовіччя – гетерогенна	Гетерогенна
Конфлікти економічних інтересів	Наявні конфлікти щодо розшарування суспільства та ступеня задоволення потреб	Наявні конфлікти щодо отримання багатства
Характер прояву	З боку держави та феодалів – активність. З боку селян – інертність, безініціативність	З боку держави, торгової буржуазії, лихварів – активність. З боку селян, робітників – інертність, безініціативність

Висновки і перспективи подальших розробок. З огляду на наявні суперечності характеристик економічних інтересів в середньовічний і мануфактурний періоди в сферах їх реалізації, об'єктах і суб'єктах, процесах формування та реалізації, мотивах, цілях, характері прояву, інструментах та ступеню реалізації тощо можна констатувати вплив складної системи господарських зв'язків та соціально-економічних умов на відтворення економічних інтересів як на рівні кожного окремого індивіда, так і суспільства в цілому. Зазначене наклало відбиток на погляди економістів індустріального суспільства та стало основою сучасної теорії економічних інтересів. Сьогодні інтенсивний розвиток світової економіки вимагає підвищення ефективності відтворення економічних інтересів з урахуванням історичного досвіду господарювання, що відкриває перспективи подальших наукових розробок.

Література

1. *Смєсова В. Л. Ґенеза економічних уявлень щодо господарчих інтересів від первісної доби до етапу формування світових цивілізацій / В. Л. Смєсова // Економічний вісник НГУ. – 2016. – № 2. – С. 9–20.*
2. *Анохов И. В. О категории интереса в экономической теории / И. В. Анохов // Известия ИГЭА. – 2010. – № 3. – С. 5–8.*
3. *Смагина В. В. Модель формирования экономических интересов хозяйствующих субъектов постиндустриального общества / В. В. Смагина // Вестник Тамбовского государственного технического университета. – 2004. – Т. 10. – № 4-Б. – С. 1190–1193.*
4. *Чернова В. В. Многополярная модель реализации экономических интересов регионов – концепт экономической безопасности национального хозяйства / В. В. Чернова // Социально-экономические явления и процессы. – 2010. – № 1. – С. 134–151.*
5. *Скворцов А. Ю. Генезис характеристики экономических интересов / А. Ю. Скворцов // Вестник КГУ им. Н. А. Некрасова. – 2013. – № 3. – С. 68–70.*
6. *Чернецова Н. С. Становление методологии исследования экономических интересов / Н. С. Чернецова // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 480–490.*
7. *Гринберг Р. С. Теория, инновации и контуры будущей экономики в диалоге с К. Эрроу [Электронный ресурс] / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – Режим доступа: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n10_2010.html.*
8. *Больботенко І. В. Економічні інтереси як об'єкт економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності / І. В. Больботенко // Вісник ОНУ ім. І. І. Мечнікова. – 2013. – Т. 18. – Вип. 3/1. – С. 52–55.*
9. *Новікова Н. Л. Системне дослідження гносеології економічних інтересів / Н. Л. Новікова // Бізнесінформ. – 2012. – № 11. – С. 33–35.*
10. *Эспинас А.-В. История экономических учений / А.-В. Эспинас. – СП-б.: ELIS, 1998. – 183 с.*
11. *Мор Т. Утопия. Эпиграммы. История Ричарда III / Т. Мор. – М.: Ладомир-Наука, 1998. – [2-е изд. испр. и доп.]. – 460 с.*
12. *Кампанелла Т. Город Солнца / [Т. Кампанелла; пер. с лат. Ф. Петровский; авт. предисл. В. Волгин]. – М.: Издательство Академии наук СССР, 1954. – 228 с.*
13. *Ман Т. Богатство Англии во внешней торговле / [Т. Манн; под ред. И. С. Плотникова] // В кн. Меркантилизм. – Л.: ОГИЗ, Соцэкгиз, 1935. – С. 161–176.*
14. *Фортрей С. Выгода и благосостояние Англии, заключающиеся в увеличении запасов и расширении торговли этого государства (1663) [Электронный ресурс] / [С. Фортрей; под. ред. И. С. Плотникова] // В кн. Меркантилизм. – Л.: ОГИЗ, Соцэкгиз, 1953. – С. 185–202. – Режим доступа: http://econlibrary.ru/books/107/132/06%20sam%20fortrey.html.*
15. *Меркантилизм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rus-lib.ru/book/35/eb/26/032-040.html.*
16. *Козловски П. Общество и государство. Неизбежный дуализм / П. Козловски. – М.: Республика, 1998. – 368 с.*
17. *Локк Дж. Два трактата о правлении [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.civisbook.ru/files/File/Lokk_Traktaty_2.pdf.*
18. *Норс Д. Очерки о торговле [Электронный ресурс] / [Под ред. И. С. Плотникова] // В кн. Меркантилизм. – Л.: ОГИЗ, Соцэкгиз, 1953. – С. 293–317. – Режим доступа: http://econlibrary.ru/books/107/134/10%20dudley%20north.html.*
19. *Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского / Т. Гоббс. – Сочинения: в 2 т. – Т. 2. – М.: Мысль, 1991. – 731 с.*
20. *Мандевиль Б. Басня о пчелах или пороки частных лиц – блага для общества [Электронный ресурс] / Б. Мандевиль. – М.: Наука, 2000. – 291 с. – Режим доступа: http://www.bigstend.ru/download/pchely/Mandevil-Basnja_o_pchelah.pdf.*

References

1. *Smiesova, V. L. (2016), «The genesis of economic ideas for economic interests from the primitive age till the stage of formation of world civilizations» [Geneza ekonomichnykh uiavlen shchodo hospodarchykh interesiv vid pervisnoi doby do etapu formuvannya svitovykh tsivilizatsiy], Economic Bulletin NMU, No. 2, pp. 9–20 (ukr)*

2. *Anokhov, I. V. (2010), «On the category of interest in economic theory» [O kategorii interesa v ekonomicheskoy teorii], Izvestiya IGEA, No. 3, pp. 5–8 (rus)*
3. *Smagina, V. V. (2004), «The model of formation of economic interests of economic entities of postindustrial society» [Model formirovaniya ekonomicheskikh interesov hozyaystvuyushchikh subyektov postindustrialnogo obshchestva], Bulletin of the Tambov State Technical University, vol. 10, No. 4-B, pp. 1190–1193 (rus)*
4. *Chernova, V. V. (2010), «Multipolar model of realization of the region's economic interests as a concept of economic security of the national economy» [Mnogopolyarnaya model realizatsii ekonomicheskikh interesov regionov – kontsept ekonomicheskoe bezopasnosti natsionalnogo khozyaystva], Socio-economic phenomena and processes, No. 1, pp. 134–151 (rus)*
5. *Skvortsov, A. Yu. (2013), «The genesis of characteristic of economic interests» [Genezis kharakteristiki ekonomicheskikh interesov], Bulletin of Kostroma State University named after N. A. Nekrasov, No. 3, pp. 68–70 (rus)*
6. *Chernetsova, N. S. (2011), «Formation of the research methodology of economic interests» [Stanovlenie metodologii issledovaniya ekonomicheskikh interesov], Izvestiya of Penza State Pedagogical University named after V. G. Belinsky, No. 24, pp. 480–490 (rus)*
7. *Grinberg, R. S., Rubinshtein, A. Ya. (2010), «Theory, innovation and contours of the future economy in dialogue with K. Arrow» [Teoriya, innovatsii i kontury budushchey ekonomiki v dialoge s K. Errou], Voprosy Ekonomiki, No. 10, available at: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n10_2010.html (rus)*
8. *Bolbotenko, I. V. (2013), «Economic interests as an object of economic security the subjects of audit activity» [Ekonomichni interesy yak obiekt ekonomichnoi bezpeky subiektiv auditorskoi diialnosti], Bulletin of Odessa I. I. Mechnikov National University, Vol. 3, No. 3/1, pp. 52–55 (ukr)*
9. *Novikova, N. L. (2012), «Systematic research of the economic interests epistemology» [Systemne doslidzhennia hnoseolohii ekonomichnykh interesiv], BusinessInform, No. 11, pp. 33–35 (ukr)*
10. *Espinas, A.-V. (1998), «History of Economic Thought» [Istoriya ekonomicheskikh ucheniy], ELIS, St. Petersburg, 183 p. (rus)*
11. *Mor, T. (1998), «Utopia. Epigrams. History of Richard III». 2nd ed. [Utopiya. Ehpigrammy. Istoriya Richarda III], Ladomir-Science, Moscow, 460 p. (rus)*
12. *Campanella, T. (1954), «Sun City». Trans. from Lat. F. Petrovskiy [Gorod Solntsa; per. s lat. F. Petrovskiy], Publishing House Academy of Sciences of USSR, Moscow, 228 p. (rus)*
13. *Mann, T. (1935), «Wealth of England in foreign trade». Ed. by I. S. Plotnikov [Bogatstvo Anglii vo vneshney torgovle; pod red. I. S. Plotnikova], Mercantilism, OGIZ-Sotsekgiz, Leningrad, pp. 161–176 (rus)*
14. *Fortrey, S. (1953), «Benefit and welfare of England consists in the increase of reserves and the expansion of trade of the State». Ed. by I. S. Plotnikov [Vygoda i blagosostoyanie Anglii, zaklyuchayushchiesya v uvelichenii zapasov i rasshirenii torgovli ehtogo gosudarstva; pod red. I. S. Plotnikova], Mercantilism, OGIZ-Sotsekgiz, Leningrad, pp. 185–202, available at: http://econlibrary.ru/books/107/132/06%20sam%20 fortrey.html (rus)*
15. *Mercantilism (1998) [Merkantilizm], available at: http://www.rus-lib.ru/book/35/eb/26/032-040.html (rus)*
16. *Kozlowski, P. (1998), «Society and the State. An inevitable dualism» [Obschestvo i gosudarstvo. Neizbezhnyy dualizm], The Republic, Moscow, 368 p. (rus)*
17. *Locke, J. «Two Treatises of Government» [Dva traktata o pravlenii], available at: http://www.civisbook.ru/files/File/Lokk_Traktaty_2.pdf (rus)*
18. *North, D. (1953), Essays on Trade. Ed. by I. S. Plotnikov [Ocherki o torgovle; pod red. I. S. Plotnikova], Mercantilism, OGIZ-Sotsekgiz, Leningrad, pp. 293–317 (rus), available at: http://econlibrary.ru/books/ 107/134/10%20dudley%20north.html (rus)*
19. *Hobbes, T. (1991), «Leviathan, or Matter, form and church and civil government authority» [Leviafan, ili Materiya, forma i vlast gosudarstva tserkovnogo i grazhdanskogo], Writings: in 2 vol., vol. 2, Thought publisher, Moscow, 731 p. (rus)*
20. *Mandeville, B. (2000), «The Fable of the Bees or defects individual – good for society» [Basnya o pchelakh ili poroki chastnykh lits – blaga dlya obschestva], Science, Moscow, 291 p., available at: http://www.bigstend.ru/download/pchely/Mandevil-Basnja_o_pchelah.pdf (rus)*

Стаття надійшла до редакції 12.05.2016.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 351:368

Абудавуд БАСЕМ
аспірант кафедри міжнародної економіки та туризму, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, e-mail: kristina_d92@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ КРАЇН ЙОРДАНСЬКОГО БАСЕЙНУ

Басем, Абудавуд. Концептуальні напрями підвищення якості інтеграційної взаємодії країн Йорданського басейну // Абудавуд Басем // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 19–26.

Анотація. *У статті проаналізовано особливості інтеграційної взаємодії країн Йорданського басейну. Окрему увагу приділено процесу розвитку регіональної інтеграції як ключовому аспекту формування стійкого об'єднання на берегах річки Йордан. Виділено основні концептуальні напрями вдосконалення інтеграційної взаємодії країн Йорданського басейну в рамках регіональної та трансрегіональної інтеграції. Представлено поетапний план підвищення інтеграційної взаємодії з описом дій кожної з держав. Запропоновано загальну траєкторію розвитку інтеграційної взаємодії країн Йорданського басейну з урахуванням особливостей соціально-економічного розвитку, політичної і культурної взаємодії.*

Ключові слова: *стратегія; інтеграція; країни Йорданського басейну; регіональна інтеграція; трансрегіональна інтеграція.*

Абудавуд БАСЕМ
аспирант кафедры международной экономики и туризма, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, e-mail: kristina_d92@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН ИОРДАНСКОГО БАССЕЙНА

Басем, Абудавуд. Концептуальные направления повышения качества интеграционного взаимодействия стран Иорданского бассейна// Абудавуд Басем // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 19–26.

Аннотация. *В статье проанализированы особенности интеграционного взаимодействия стран Иорданского бассейна. Отдельное внимание уделено процессу развития региональной интеграции как ключевому аспекту формирования устойчивого объединения на берегах реки Иордан. Выделены основные концептуальные направления совершенствования интеграционного взаимодействия стран Иорданского бассейна в рамках региональной и трансрегиональной интеграции. Представлено поэтапный план повышения интеграционного взаимодействия с описанием действий каждого из государств. Предложено общую траекторию развития интеграционного взаимодействия стран Иорданского бассейна с учетом особенностей социально-экономического развития, политического и культурного взаимодействия.*

Ключевые слова: *стратегия; интеграция; страны Иорданского бассейна; региональная интеграция; трансрегиональная интеграция.*

Abudavud BASEM
Postgraduate student of International Economics and Tourism Department, Donetsk National University of Economic and Trade named after Mikhailo Tugan-Baranovsky, e-mail: kristina_d92@mail.ru

CONCEPTUAL DIRECTIONS OF IMPROVEMENT QUALITY OF INTEGRATIVE INTERACTION OF THE JORDAN BASIN COUNTRIES

© БАСЕМ А., 2016

Basem, A. (2016), Conceptual directions of improvement quality of integrative interaction of the Jordan basin countries. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Kontseptualni napriamy pidvyshchennia yakosti intehratsiinoi vzaiemodii krain Yordanskoho baseinu; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 19–26.

Abstract. *The article analyzes the characteristics of integrative interaction of the countries of the Jordan Basin. Special attention is paid to the development of regional integration as a key aspect of the formation of a stable union on the banks of the Jordan River. The basic conceptual directions of improvement of the integrative interaction of the Jordan basin countries are highlighted within the framework of regional and trans-regional integration. A phased plan to improve integrative interaction with the description of the actions of each of the states is submitted. The general trajectory of the integrative interaction of the Jordan Basin countries allowing for the socio-economic development, political and cultural cooperation is proposed.*

Keywords: *strategy; integration; the country of Jordan Basin; regional integration; trans-regional integration.*

JEL classification: *F020*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Країни Йорданського басейну, які є територією Південного Середземномор'я, розташовані в безпосередній близькості від розвинених країн Європи і одночасно представляють собою арену гострих політичних конфліктів, що наділяє цей регіон статусом проблемного з точки зору політики, економіки і безпеки. Єгипет, Ізраїль, Йорданія, Ліван, Палестина, Сирія – країни Південного Середземномор'я, які є осередком відкритих і латентних конфліктів, що робить вироблення загального курсу політики міжнародної взаємодії як всередині регіону, так і з третіми країнами, досить важливою в стратегічному плані, особливо після закінчення конфронтації по лінії Схід-Захід і з появою стійкої тенденції до глобалізації міжнародних процесів у всіх сферах життя. Головними інструментами зовнішньополітичного впливу в цьому випадку є перспективи гармонізації політичних відносин, удосконалення соціальних стандартів, отримання частки на внутрішньому ринку, створення зони вільної торгівлі тощо.

Низка внутрішніх і зовнішніх причин обумовлює необхідність активізації економічного співробітництва не тільки в рамках трансрегіональної інтеграції, але й інтеграції всередині регіону. Характерною особливістю інтеграційних процесів країн Йорданського басейну є активний розвиток трансрегіональної інтеграції і пасивне формування основ внутрирегіональної співпраці.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значний внесок у дослідження стратегій економічної інтеграції внесли такі вчені, як: А. Агапов, В. Андрійчук, О. Бабуріна, В. Обухівський, В. Паньков, В. Сіденко, З. Соколова, О. Спартак, М. Стержнева, О. Трофімова, А. Філіпенко, Л. Фітуні, О. Чернега, Ю. Шишков, Ж. Руефф, Р. Шуман, В. Хальштейн, М. Панич, Е. Бенуа, Ж. Монне, А. Предоль, Г. Кассель. Вивченню особливостей інтеграційного розвитку країн в умовах глобалізації, в тому числі країн Йорданського басейну, присвячено праці О. Б. Чернеги, В. С. Білозубенко, Ю. Г. Бочарової, Дж. Сороса, Дж. Стігліца, Р. Кокса, П. Дікена, Г. Дігери, Ф. Клермона, Е. Сміта, У. Ханнерза, Р. Бертона та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на існуючі наукові напрацювання за визначеною проблематикою, дослідження більшості авторів спрямовані на пошук механізмів співпраці та підвищення активності в рамках трансрегіональної інтеграції країн Йорданського басейну, перш за все з країнами ЄС. В сучасних умовах недостатньо розвиненою є стратегія регіональної інтеграції цієї групи країн Близького Сходу.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка концептуальних напрямів підвищення якості інтеграційної взаємодії країн Йорданського басейну.

Виклад основного матеріалу дослідження. З перших кроків (у другій половині XX ст.) становлення державності в країнах Близького Сходу, в т.ч. в країнах Йорданського басейну, питання активізації міжнародного співробітництва були ключовими з точки зору подолання політичної залежності, соціальної відсталості та забезпечення модернізації

економіки, протидії зовнішнім викликам. Розвитку міжнародної економічної інтеграції (МЕІ), крім спільності проблем, мала сприяти наявність потужного економічного потенціалу, проте низка геополітичних причин та взаємних протиріч країн значною мірою залишаються роз'єднаними, що вимагає подальшого вдосконалення механізмів МЕІ, яка розглядається як першочергове завдання, пов'язане із забезпеченням сталого економічного розвитку.

Інтеграційні процеси в країнах Йорданського басейну протікають досить суперечливо. Такі країни, як Йорданія, Єгипет активно взаємодіють одна з одною й іншими країнами регіону в частині угод про вільну торгівлю та економічної інтеграції, що переплітаються між собою. Однак, в регіоні на даний момент не представлені спроби формування регіонального інтеграційного проекту, що дозволило б сформувати нову континентальну середу взаємодії [1]. Незважаючи на те, що механізми інтеграції стрімко змінюються і удосконалюються в інституціональному та організаційному плані на світовому рівні, і, навіть в країнах Близького Сходу, країни Машріка та Ізраїль не залучені до загальносвітової тенденції щодо вдосконалення інтеграційної взаємодії.

Більшість країн регіону Йорданського басейну (країни Машріка) мають середній рівень розвитку людського потенціалу згідно з індексом людського розвитку (Human Development Index), що свідчить про досить високий потенціал соціально-економічного розвитку цих країн (табл. 1). Ізраїль – єдина країна регіону, яка характеризується високим рівнем людського розвитку, обганяючи при цьому багато європейських країн. Стабільною є тенденція до збільшення ВВП, чисельності населення і ВВП на душу населення. При цьому ВВП на душу населення в Ізраїлі станом на 2014 рік (38987,6 дол.) є вищим, ніж в середньому по ЄС (36078 дол.) [2]. Ці показники пояснюють істотну асиметрію у розвитку країн регіону Йорданського басейну, а також створюють додатковий бар'єр для інтеграційної взаємодії, крім релігійних, територіальних та інших претензій.

Що стосується країн Машріка, то серед представників Йорданського басейну найбільший ВВП характерний для Єгипту. За період 2010–2014 рр. показник збільшився на 31,5% і при цьому в 2014 році був лише на 22,6 млрд. дол. менше, ніж в Ізраїлі, в той час, як в Йорданії різниця складає 269,2 млрд. дол. Стрімко зростає чисельність населення при досить низьких показниках ВВП на душу населення. Так, якщо в Лівані за період 2010–2014 рр. чисельність населення збільшилася на 0,6 млн. осіб (14%), то ВВП на душу населення зріс лише на 12,6%, що свідчить про відставання економіки країн в процесі забезпечення потреб населення.

Таблиця 1

ВВП і чисельність населення країн Йорданського басейну
(складено автором за даними [3])

Країна	ВВП, млрд. дол.			Чисельність населення, млн. осіб			ВВП на душу населення, долл. США		
	2010	2013	2014	2010	2013	2014	2010	2013	2014
Країни з високим рівнем людського розвитку									
Ізраїль	231,6	291,5	304,9	7,4	7,7	7,8	31221,6	37703,5	38987,6
Країни з середнім рівнем людського розвитку									
Єгипет	214,6	255,2	282,3	78,1	82,1	83,3	2748,9	3110	3385,9
Йорданія	26,4	33,5	35,7	6,4	7,2	7,5	4736,4	4618,4	4094,1
Ліван	38,4	47,2	49,5	4,3	4,8	4,9	8850,2	9792,8	9972,5
Палестина	8,9	12,5	13,1	4,01	4,3	4,4	2221,12	2907,6	2971,12
Сирія	60,4	35,1	30,6	21,5	21,8	21,9	2808,1	1605,8	1394,3

Досвід становлення світових інтеграційних процесів свідчить про те, що при розвитку економічної взаємодії країн, що розвиваються, вирішальну роль відіграє імпорт капіталу і технологій з індустріальних країн, що частково дозволяє поліпшити позиції на міжнародних

ринках [4]. Що стосується припливу іноземного капіталу в країни Йорданського басейну, то найбільші обсяги і динаміка характерні для Ізраїлю: за останні 10 років показник збільшився на 118,2%. При цьому стрімке скорочення показника спостерігалося тільки в 2009–2012 рр., що пов'язано з подіями «арабської весни» і активною військовою конфронтацією на території регіону. Однак уже в 2013 році обсяг іноземних капіталовкладень збільшився на 46,5% порівняно з 2012 роком, і на 8% порівняно з «докризовим» 2008 роком. Серед країн Машріка за даними ЮНКТАД найменші обсяги іноземних інвестицій характерні для Палестини. За період 2004–2014 рр. показник збільшився більш, ніж в 2 рази, проте при цьому складає лише 123,9 млн. дол. в 2014 р., що на 2946,22 млн. дол. нижче, ніж в Лівані, і на 1636,5 млн. дол., ніж в Йорданії, що пов'язано, перш за все, не тільки з низьким рівнем соціально-економічного розвитку країни, але й складним геополітичним становищем [3].

Результати проведеного аналізу дозволяють запропонувати концептуальні засади підвищення якості інтеграційної взаємодії країн Йорданського басейну, які включають складові, представлені на рис. 1.

Рис. 1. Концептуальні засади підвищення якості інтеграційної взаємодії країн Йорданського басейну (розроблено автором)

Країни Йорданського басейну, як випливає із проведеного аналізу, протягом останніх десятиліть здійснювали певні зусилля, спрямовані на підтримку та розвиток інтеграційної взаємодії. Необхідно констатувати, що ці зусилля не призвели до результатів, які варто визнати значними і сприяють розвитку регіону, що викликано багатьма політичними та економічними обставинами. Водночас подальший розвиток регіону безумовно залежить не тільки від вдосконалення взаємовідносин з ЄС, але й від результатів посилення сусідської взаємодії, що заснована на врахуванні особливостей держав і посиленні співпраці [5].

По відношенню до країн Йорданського басейну ЄС протягом багатьох років здійснює спроби сформувати політику взаємодії, засновану на реалізації завдань зовнішнього розвитку ЄС (політику сусідства) та досягнення цілей, висунутих ООН, згідно з якими розвинені країни повинні сприяти розвитку держав, що мають політичні, економічні та соціальні проблеми [6]. Ця політика взаємодії зазнала низку змін, але можна стверджувати, що наразі основним її проявом виступає співробітництво в рамках Барселонського процесу – Союзу для Середземномор'я. З огляду на ускладнення ситуації в усіх країнах Йорданського басейну з 2010 р. і загалом в державах Євросередземноморського партнерства, в 2011 р. ЄС докорінно змінив стратегічні цілі та сконцентрував увагу на двосторонній взаємодії. Основними завданнями Європейської політики сусідства як і раніше залишаються цілі побудови «глибокої і стійкої демократії та підтримки інклюзивного економічного розвитку», формування політичної асоціації, економічна інтеграція, мобільність населення, партнерські відносини з громадянським суспільством і поглиблені стосунки в конкретних секторах взаємодії [7].

Крім посилення двосторонньої взаємодії в останнє десятиліття ЄС почав реалізовувати політику стратифікації партнерів – виділення в загальній сукупності держав Союзу для Середземномор'я окремих пріоритетних груп, для яких можна сформувати специфічні інтеграційні цілі і пріоритети. Першою такою групою став Магриб: Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко та Туніс, для яких наприкінці 2012 р. було сформовано і ухвалено спеціальний план дій. Аналіз ситуації дозволяє стверджувати, що другою пріоритетною групою, яка має спільність завдань і цілей розвитку, є країни Йорданського басейну.

Перегляд політики сусідства, як вже зазначалося раніше, викликаний певними глибинними суперечностями, які накопичувалися і стали очевидними останніми роками. Успішність наступних стратегічних і тактичних заходів буде визначатися такими факторами:

- реалізацією стратегії сусідства на основі «спільних інтересів і цінностей – демократії, верховенства права, поваги до прав людини та соціальної згуртованості (European Neighbourhood Policy: Working towards a Stronger Partnership);
- результативністю формування нових інститутів – структур взаємодії, які покликані ініціювати розвиток взаємовідносин, координувати побудову мереж взаємодії і оцінювати ефективність спільних заходів;
- якістю виділення пріоритетних завдань, які вирішують проблеми регіону і є актуальними для всіх країн без винятку (для Йорданського регіону – це безпека, державне управління, міграція, захист навколишнього середовища);
- здійсненням політики взаємодії в результаті реалізації принципу взаємодії «крок за кроком», з виділенням переваг та недоліків кожного проекту і оцінкою спеціальними органами;
- збільшенням обсягів фінансової підтримки тих областей, в яких вже досягнуто певних результатів і які найбільш важливі для локальних громад;
- проведенням попередньої оцінки політичної і соціальної готовності реалізації запланованих заходів;
- посиленням уваги комунікацій з метою виявлення областей, в яких можуть бути досягнуті найбільш швидкі та найбільш значущі результати;
- розширенням взаємодії з громадянським суспільством, урядами, сферою освіти, бізнес-структурами для уточнення стратегічних і тактичних планів;
- використанням принципу різношвидкісної взаємодії, особливо в економічних процесах;
- посиленням уваги до процесів управління малим і середнім бізнесом, поліпшення ділового клімату, розвитку сільськогосподарських регіонів (перехід від реалізації пілотних проектів до створення систем імлементації результатів);
- поглибленням торгової інтеграції на основі Deep and Comprehensive Free Trade Area (DCFTA) (переговори тривають з Єгиптом, з Йорданією – тимчасово припинені, з Ізраїлем – угода реалізується і безперервно розширюється, з Палестиною – діють в деяких секторах);
- підвищенням рівня мобільності (особливо важливим є продовження переговорного

процесу, спрямованого на результати партнерства по мобільності);

- розвитком співпраці в сфері освіти і науки на основі підвищення мобільності студентів і викладачів та спільного проведення наукових досліджень;
- розширенням функцій Спеціального представника ЄС з питань Південного Середземномор'я (з виділення особливих проблем країн Йорданського басейну); активізацією діяльності Цільових груп (Йорданія, Єгипет – 2002–2012 рр.) і створенням Цільової групи Йорданського басейну, діяльність якої має бути спрямована на реалізацію конкретних завдань щодо економічного розвитку в умовах міграційного кризи;
- активізацією діяльності Йорданії як держави, в якій розташоване Південне співпрезиденство Союзу для Середземномор'я (Southern co-presidency), з метою підвищення активності Союзу для Середземномор'я (Union for the Mediterranean (UfM)) – регіонального форуму, що включає 42 країни (за винятком Сирії).

Наразі виключається можливість участі Ізраїлю в двосторонньому інтеграційному процесі «країни Йорданського басейну – ЄС» через існуючі на даному етапі розвитку політичні та цивілізаційні протиріччя. Також з розгляду була виключена Сирія через триваючі військові дії та об'єктивну неможливість країни брати участь в мирних процесах.

Найбільш ефективними на початковому етапі розвитку інтеграційних процесів виступають асоціативні організації, головним завданням яких є формування комунікаційних зв'язків (створення майданчика для діалогу), розширення інформації про інтеграційні переваги, створення передумов для реалізації принципу єдності інтеграційного простору [8; 9]. Головним органом має стати Міжпарламентська асамблея, діяльність якої створює передумови для ефективного врегулювання конфліктів між країнами регіону і поступового формування єдиного правового простору, яке, у свою чергу, буде сприяти вирішенню економічних проблем. Можлива реалізація двуступеневого статусу асамблеї, в такому випадку Ізраїль може стати спостерігачем (інші країни – учасниками) асамблеї і брати участь в її засіданнях. Інші міжнародні спостерігачі, до складу яких безумовно увійдуть різні міжнародні організації, дозволять ефективно формувати єдиний нормативний простір. Особливе значення необхідно приділити питанням порядку денного і парламентського контролю, тому що саме вони визначають результативність міжпарламентських асамблей.

На наступному етапі зовнішньої інтеграції є необхідним вибір 2–3 стратегічних цілей, які відображають спільність проблем і завдань розвитку.

Рівень соціально-економічного розвитку країн Йорданського басейну дозволяє виділити основні стратегічні цілі запропонованого інтеграційного об'єднання. Такими цілями мають бути: подолання військових конфліктів, боротьба з тероризмом і підвищення рівня добробуту населення регіону. Перші дві цілі пов'язані з вирішенням політичних завдань. Підвищення рівня добробуту населення регіону передбачає здійснення спільних економічних програм державами Йорданського басейну, що дозволяють створити/ модернізувати соціально-економічну інфраструктуру, включаючи сфери енергозабезпечення, водопостачання, захисту навколишнього середовища, медицини, освіти.

Розробку політики антіфрагментарності з метою створення єдиного соціально-економічного простору необхідно покласти на міжпарламентську асамблею як орган, завданням якого є формування єдиного простору взаємодії між представниками всіх країн, в тому числі тих, що володіють інституційними обов'язками, керують громадянським суспільством, міжнародними організаціями та усіма зацікавленими особами. З огляду на наявність широкої спільності проблем країн Йорданського басейну та існування особливих потреб у всіх держав регіону політика антіфрагментарності повинна базуватися на визнанні можливості асинхронної участі в інтеграційних заходах, що дозволить на ранніх стадіях розвитку інтеграційної взаємодії уникнути зайвої конфліктності, реалізовувати ті програми, в яких зацікавлені всі учасники.

Наступний етап передбачає формування культури (настроїв) солідарності, підтримку спільних цінностей, накопичення «м'яких» конкурентних переваг, заснованих на загальних цивілізаційних цінностях.

Йорданський басейн є регіоном, в якому тісно переплелися дві локальні цивілізації: мусульманська (ісламська) і західна. Мусульманська цивілізаційна модель (егалітарна цивілізаційна парадигма, переважання групових інтересів над індивідуальними, підтримка статичності суспільного розвитку) створює передумови для успішної реалізації інтеграційної стратегії розвитку і вдосконалення культури солідарності зважаючи на уже закладені протягом декількох століть основи згуртування (так як цивілізація базується не на території, а на релігії), визнання доцільності з'єднання світської і релігійної влади в одних руках і важливості державного регулювання, усвідомлення приналежності до якоїсь єдиної спільності. Тому реалізація політики згуртованості буде підтримуватися вже існуючими установками і дозволить реалізовувати необхідні проекти розвитку на основі використання світоглядних цінностей.

На етапі використання механізмів екстенсивної та інтенсивної взаємодії передбачається, що інтеграційна політика повинна базуватися на тонкому поєднанні двох механізмів розвитку. Перший механізм базується на активній участі всіх країн регіону в Євросередземноморському процесі, який передбачає здійснення політичних і економічних заходів – так звана політика екстенсивної інтеграції. Другий механізм концентрує увагу держав Йорданського басейну на вирішенні проблем регіону, базується на розвитку первинних форм співпраці та передбачає поступовий перехід до просунутих форм інтеграції (формування зони вільної торгівлі, розвиток наднаціональних інститутів, проведення спільних політик).

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, розвиток інтеграційних механізмів стає домінуючим фактором розвитку Йорданського басейну, що дозволяє сконцентруватися на вирішенні регіональних проблем в умовах глобальної нестабільності та створити передумови для формування міжнародної зони стабільності, миру і процвітання. Інтеграційні процеси в країнах Йорданського басейну повинні забезпечуватися значним запасом міцності внутрирегиональної взаємодії, щоб витримати конкуренцію з боку альтернативних варіантів трансрегіональної інтеграційної взаємодії, зокрема, економічного співробітництва, що включає і двосторонні торговельні відносини, і загальну кредитно-інвестиційну діяльність, а також інші механізми господарської кооперації. Створення ефективної моделі економічного співробітництва між країнами, що розвиваються, в рамках регіональних і субрегіональних міждержавних угрупувань може надати відчутний імпульс для прискорення господарського зростання, а також виступити провідним фактором вирішення проблем економічного розвитку. Для розвитку інтеграційних процесів країн Йорданського басейну залишається актуальною розробка детальних національних стратегій взаємодії держав в різних галузях міжнародних відносин, і, перш за все, в політичній. При стабілізації геополітичної ситуації в регіоні перспективним напрямком активізації взаємодії стане розробка економічних та соціальних стратегій співробітництва, що в подальшому сприятиме формуванню сталого інтеграційного угруповання.

Література

1. *Бассейн реки Иордан. Портал знаний о водных ресурсах и экологии Центральной Азии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cawater-info.net/bk/water_law/2_4_2.htm.*
2. *Государство Израиль. Израиль и арабский мир. Электронная еврейская энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eleven.co.il/article/11739.*
3. *United Nations conference on Trade and Development (UNCTAD): statistical database [Electronic source]. – Access: http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx.*
4. *Мадридская мирная конференция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://constitutions.ru/?p=5276.*
5. *Письмо постоянных представителей Израиля, Иордании, Российской Федерации и Соединенных Штатов Америки при ООН от 5 августа 1994 года на имя Генерального секретаря СБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://repository.un.org/bitstream/handle/11176/45653/A_49_300%3BS_1994_939-RU.pdf?sequence=23&isAllowed=y.*

6. *Шерьязданова К. Г. Современные интеграционные процессы: учеб. пособ. [Электронный ресурс] / К. Г. Шерьязданова. – Астана: Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, 2010. – 107 с. – Режим доступа: http://interservis.info/lib/i2/4 4.html.*
7. *European Neighbourhood Policy. Strategy Paper: Doc. COM (2004), 373 final. 12.05.2004 [Electronic source] // Commission of the European Communities. – Brussels, 2004. – Access: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com(2004)0373_/com_com(2004)0373 en.pdf.*
8. *European Neighbourhood Policy: the first Action Plans: Doc. IP/04/1453. 09.12.2004 [Electronic source] // Commission of the European Communities. – Brussels, 2004. – Access: http://library.fes.de/pdf-files/id/04737.pdf.*
9. *Wider Europe – Neighbourhood: a New Framework for Relations with Our Eastern and Southern Neighbours. Doc. COM (2003), 104 final. 11.03.2003 [Electronic source] // Commission of the European Communities. – Brussels, 2003. – Access: http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A5-2003-0378&language=EN.*

References

1. *The Jordan River bay. Portal of Knowledge for Water and Environmental Issues in Central Asia [Basseyn reki Iordan. Portal znaniy o vodnykh resursakh i ekologii Tsentralnoy Azii], available at: http://www.cawater-info.net/bk/water law/2 4 2.htm (rus)*
2. *The State of Israel. Israel and the Arab world. Electronic Jewish encyclopedia [Gosudarstvo Izrail. Izrail i arabskiy mir. Elektronnaya evreyskaya entsiklopediya], available at: http://www.eleven.co.il/ article/11739 (rus)*
3. *United Nations conference on Trade and Development (UNCTAD): statistical database, available at: http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx.*
4. *Madrid Peace Conference [Madridskaya mirnaya konferentsiya], Available at: http://constitutions.ru/?p=5276 (rus)*
5. *Letter from the representatives of Israel, Jordan, the Russian Federation and the United States of America to the United Nations, 5 August, 1994 from the name of Secretary-General to the Security Council [Pismo postoyannykh predstaviteley Izrailya, Iordanii, Rossiyskoy Federatsii i Soedinennykh Shtatov Ameriki pri OON, 5 avgusta 1994 goda na imya Generalnogo sekretarya SB], available at: http://repository.un.org/bitstream/handle/11176/45653/A_49_300%3BS_ 1994_939-RU.pdf? sequence=23&isAllowed=y (rus)*
6. *Sheryazdanova, K. G. (2010), Modern integration processes [Sovremennye integratsionnye protsessy], Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana, 107 p., available at: http://interservis.info/lib/i2/4 4.html (rus)*
7. *European Neighbourhood Policy. Strategy Paper: Doc. COM (2004) 373 final. 12.05.2004, Commission of the European Communities, Brussels, available at: http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com(2004)0373_/com_com(2004)0373_en.pdf.*
8. *European Neighbourhood Policy: the first Action Plans: Doc. COM (2004) IP/04/1453. 09.12.2004, Commission of the European Communities, Brussels, available at: http://library.fes.de/pdf-files/id/04737.pdf.*
9. *Wider Europe – Neighbourhood: a New Framework for Relations with Our Eastern and Southern Neighbours. Doc. COM (2003) 104 final. 11.03.2003, Commission of the European Communities, Brussels, available at: http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=REPORT&reference=A5-2003-0378&language=EN.*

Стаття надійшла до редакції 30.05.2016.

УДК 336.7:339.9

Nataliia KOSTIUCHENKO
PhD fellow in Economics, World Economy and International Economic Relations Department, Odessa National I. I. Mechnikov University, e-mail: nataliakostiuchenko@gmail.com

INVESTIGATION OF TRUST IN EUROPEAN CENTRAL BANK IN THE EUROPEAN UNION

Kostiuchenko, N. (2016), Investigation of trust in European Central Bank in the European Union. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Doslidzhennia doviry do Evropeiskoho Tsentralnoho Banku v Evropeiskomu Soiuzi; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 27–32.

Abstract. *The article investigates a question of trust to ECB in the time period between 2012 and 2014 that was characterized by a global challenge in the aftermath of the global financial crisis. The main topic of this article is consideration of trust in a public institution and its connection with economic indicators. The question of dependency between annual change in unemployment and the level of trust in ECB in 15 European countries as well as dependency between annual change in GDP and the trust in ECB in the chosen countries is discussed. The investigation is based on the data from Eurobarometer survey.*

Keywords: *trust; European Central Bank; Eurobarometer survey; public opinion.*

Наталія Петрівна КОСТЮЧЕНКО
аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Одеський національний університет ім. І. І. Мечникова, e-mail: nataliakostiuchenko@gmail.com

ДОСЛІДЖЕННЯ ДОВІРИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Костюченко, Н. П. Дослідження довіри до Європейського Центрального Банку в Європейському Союзі / Наталія Петрівна Костюченко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 27–32.

Анотація. *У статті досліджено питання про довіру до ЄЦБ в період між 2012 і 2014 рр., який характеризувався глобальною проблемою в період після глобальної фінансової кризи. Основною темою цієї статті є розгляд питання про довіру до державної установи та її зв'язок з економічними показниками. Розглянуто питання про залежність між щорічною зміною рівня безробіття і рівня довіри до ЄЦБ в 15 європейських країнах, а також залежність між щорічною зміною ВВП і довірою до ЄЦБ в обраних країнах. Дослідження засноване на даних опитування Eurobarometer.*

Ключові слова: *довіра; Європейський Центральний Банк; Євробарометр; громадська думка.*

Наталья Петровна КОСТЮЧЕНКО
аспирант кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений, Одесский национальный университет им. И. И. Мечникова, e-mail: nataliakostiuchenko@gmail.com

ИССЛЕДОВАНИЕ ДОВЕРИЯ К ЕВРОПЕЙСКОМУ ЦЕНТРАЛЬНОМУ БАНКУ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Костюченко, Н. П. Исследование доверия к Европейскому Центральному Банку в Европейском Союзе / Наталья Петровна Костюченко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 27–32.

© KOSTIUCHENKO N., 2016

Аннотация. *В статье исследован вопрос о доверии к ЕЦБ в период между 2012 и 2014 гг., который характеризовался глобальной проблемой в период после глобального финансового кризиса. Основной темой данной статьи является рассмотрение вопроса о доверии к государственному учреждению и его связь с экономическими показателями. Рассмотрен вопрос о зависимости между ежегодным изменением уровня безработицы и уровня доверия к ЕЦБ в 15 европейских странах, а также зависимость между ежегодным изменением ВВП и доверие к ЕЦБ в выбранных странах. Исследование основано на данных опроса Eurobarometer.*

Ключевые слова: *доверие; Европейский Центральный Банк; Евробарометр; общественное мнение.*

JEL classification: *C230; E580; Z130*

1. Introduction

In the recent years the reputation of the European Central Bank (ECB) has been put under a question. It has received lots of criticism both from the side of citizens and from the side of politicians [1]. Globalization of economies after the world economic crises urges to understand whether trust in ECB can depend on such determinants as unemployment and GDP. It is also interesting to see the dynamics of trust change to ECB in the recent years.

2. The main material research

The matter of trust in public institutions has been investigated by a number of scientists. Among those are D. C. North (1990), M. Putman (1993), P. Keefer (1997), J. Gärtner (1997), B. Hayo (1998), M. Gabel (1998), B. Hayo (1999), B. F. Nelsen and J. L. Guth (2000), S. Knack (2001), S. Bezoen (2004), B. Hayo (2005), M. Fratzscher (2007), F. Roth (2009), D. Gros and F. Roth (2010), M. Hellwig (2011), M. Ehrmann et al. (2012) and many others [2; 4; 6; 8; 10; 11; 12]. However, the matter of connection of public opinion with such economic indicators as GDP and unemployment hasn't yet been examined thoroughly. The study attempts to investigate the connection between the dynamics of public trust in the ECB between rise and fall of such determinants as change in unemployment and GDP. In this study, we rely on the data from the Eurobarometer surveys 77.3 (May 2012) through 82.3 (Nov. 2014). Those waves of the survey that include the question on trust in the ECB are selected. The waves employed cover 15 EU member countries: Belgium, Denmark, Germany, Greece, Spain, France, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, United Kingdom, Austria, Sweden and Finland.

A question of a direct interest is the question of trust in ECB (Question No. 17_4 in Eurobarometer 77.3 – May 2012), particularly:
"Q.17 And, for each of them, please tell me if you tend to trust it or tend not to trust it?
Q.17_4 The European Central Bank" [3].

There are the following responses: 1 for "Tend to trust", 2 for "Tend not to trust", and 3 for "Don't know". We exclude the response that does not express any opinion 3. There is actually a significant issue in the Eurobarometer survey design, because the question on trust in ECB is connected with questions on trust in other institutions, such as The European Parliament, The European Commission, The Council of Ministers of the European Union etc. Due to unawareness of some respondents about separate roles of every institution, they might give a collective answer to this question. Due to this fact the number of observations falls. That is why it can be said that the survey design is a serious matter. It is important to consider the variable of the individual level of knowledge about ECB. In the Eurobarometer survey, the following question is asked: "Have you heard about the ECB?" and the possible answers are "Yes" and "No". About 85% of respondents choose "Yes". Therefore, it is important that those people who have heard about ECB are asked a question about trust to it [2],

On Fig. 1, 2, 3, 4, 5, 6 we can visually see a considerable change in the proportion of trust in the ECB during the period of 2012–2014. When in the year 2012 the total number of respondents who showed distrust in the ECB comprised 30,2%, this number decreased till 55,98% in 2013 and in 2014 it was recorded 56,56% of respondents in 15 EU countries who showed distrust in the ECB.

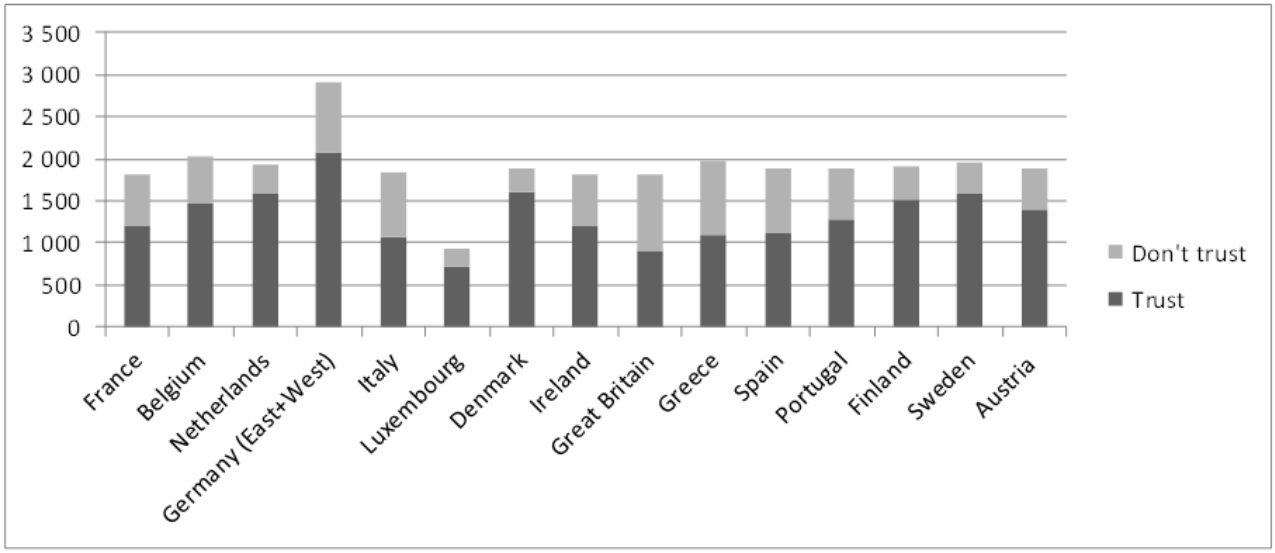


Fig. 1. Trust in ECB in 15 EU countries in 2012 (author's personal computations, based on data from Eurobarometer surveys)

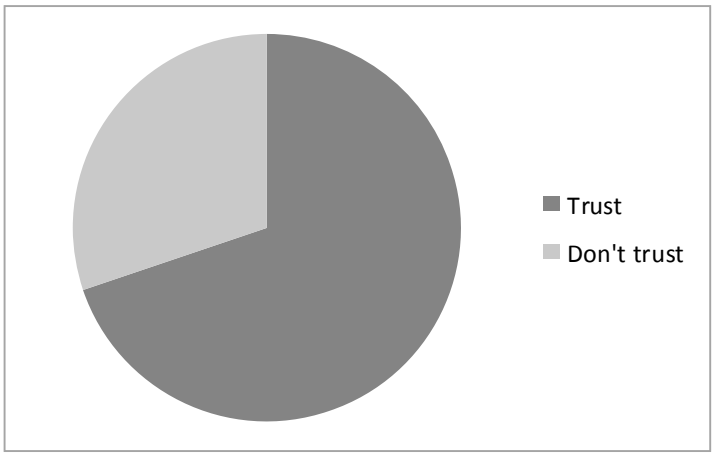


Fig. 2. Percentage of trust to ECB 15 EU countries in 2012 (author's personal computations, based on data from Eurobarometer surveys)

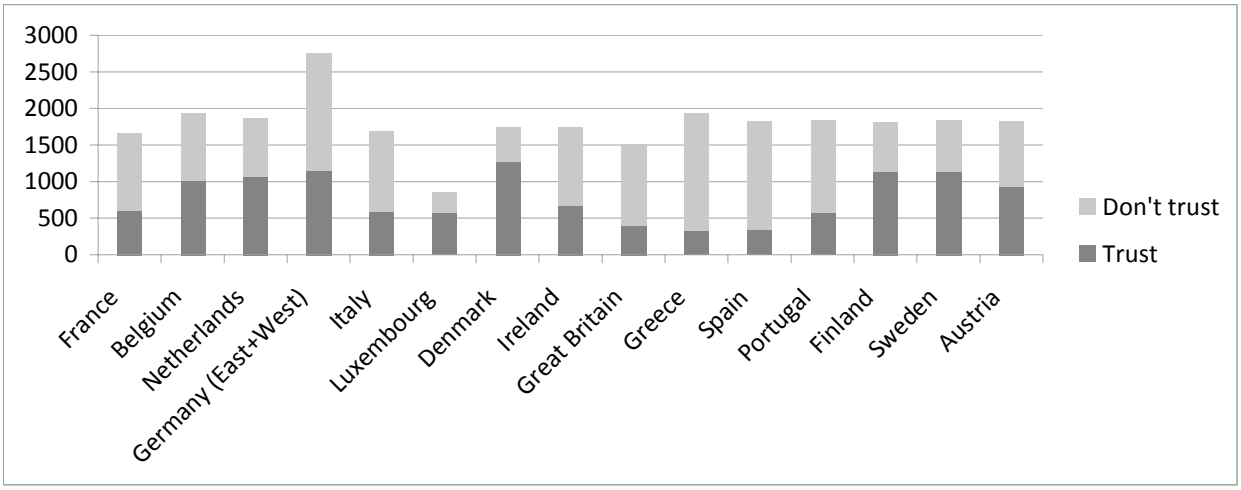


Fig. 3. Trust in ECB in 15 EU countries in 2013 (author's personal computations, based on data from Eurobarometer surveys)

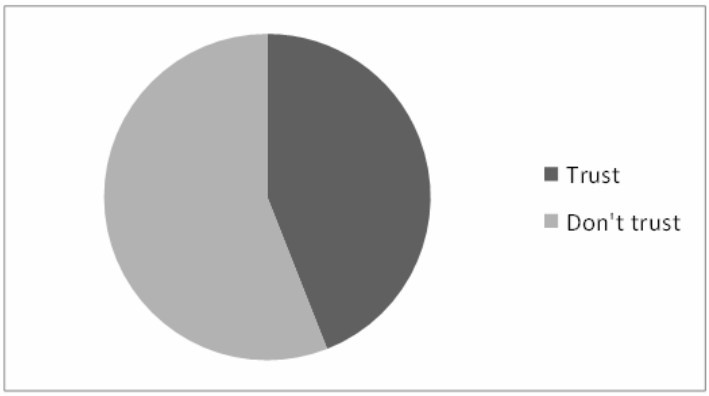


Fig. 4. Percentage of trust to ECB 15 EU countries in 2013 (author's personal computations, based on data from Eurobarometer surveys)

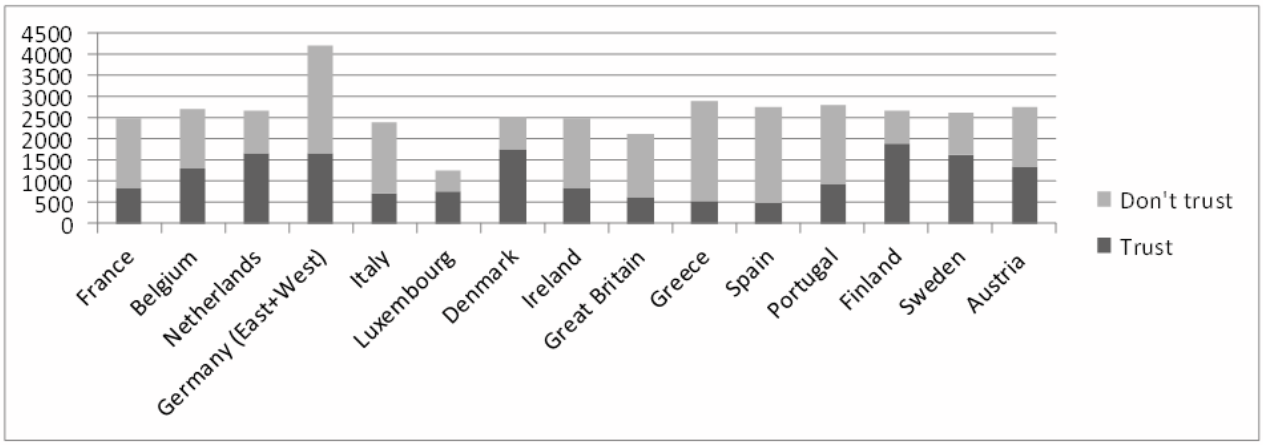


Fig. 5. Trust in ECB in 15 EU countries in 2014 (author's personal computations, based on data from Eurobarometer surveys)

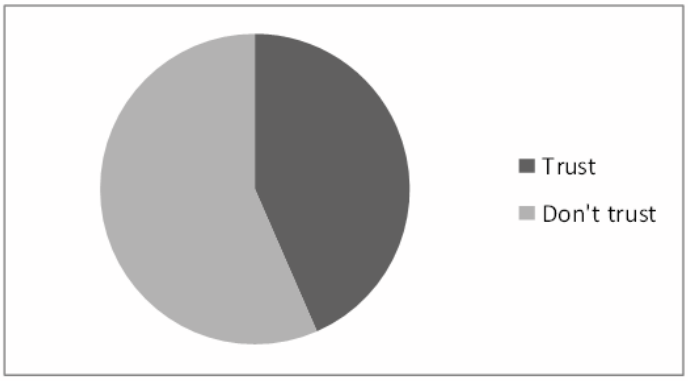


Fig. 6. Percentage of trust to ECB 15 EU countries in 2012 (author's personal computations, based on data from Eurobarometer surveys)

It is interesting enough to understand why trust in the ECB has so much declined by the year 2014 in some of the countries. Fig. 4 illustrates the dependency of trust in the ECB on the change in unemployment in 15 EU countries in the year 2014. The data from the most recent wave November, 2014 (Eurobarometer 82.3) has been taken. We took annual change in unemployment level (dunemployment) in the chosen countries in the year 2013 and in the year 2014.

On the one hand, from Fig. 7 we can see that in countries where the unemployment decreases the most in the next year the trust in the ECB is not so high. For example, in such countries as Ireland, Spain, Greece and Portugal a significant decrease in the level of unemployment has been noted. Those are the most economically weak EU countries due to the financial crisis. That is why it can be supposed that citizens of the countries mentioned above by the year 2014 got disappointed in the ECB during the crisis. Even that

the unemployment in the year 2014 has significantly decreased in comparison with 2013 the trust in the ECB remained low. In addition, in those countries citizens consider the policy of the ECB ineffective and do not trust it anymore. On the other hand, from the Fig. 7 we can see that in Austria, Finland and Luxembourg unemployment has increased, however the trust in the ECB remained high. Those countries have a more stable economic situation that is why citizens are not so much prone to disbelieve the ECB. There has been noted a high decrease in unemployment in France. However, the level of trust did not get higher due to this fact. It remained on the same level as in Germany, where a much less decrease in unemployment was noted. Probably it is due to the fact that Germany is the main country that supports the countries with weaker economies in the EU that have suffered from the crisis. It can be said that in countries with more stable economies an increase in the level of unemployment does not lead to fall in the trust in the ECB. At the same time in the countries that experienced more the negative consequences of the financial crisis, even a significant rise in unemployment does not lead to a higher trust in the ECB.

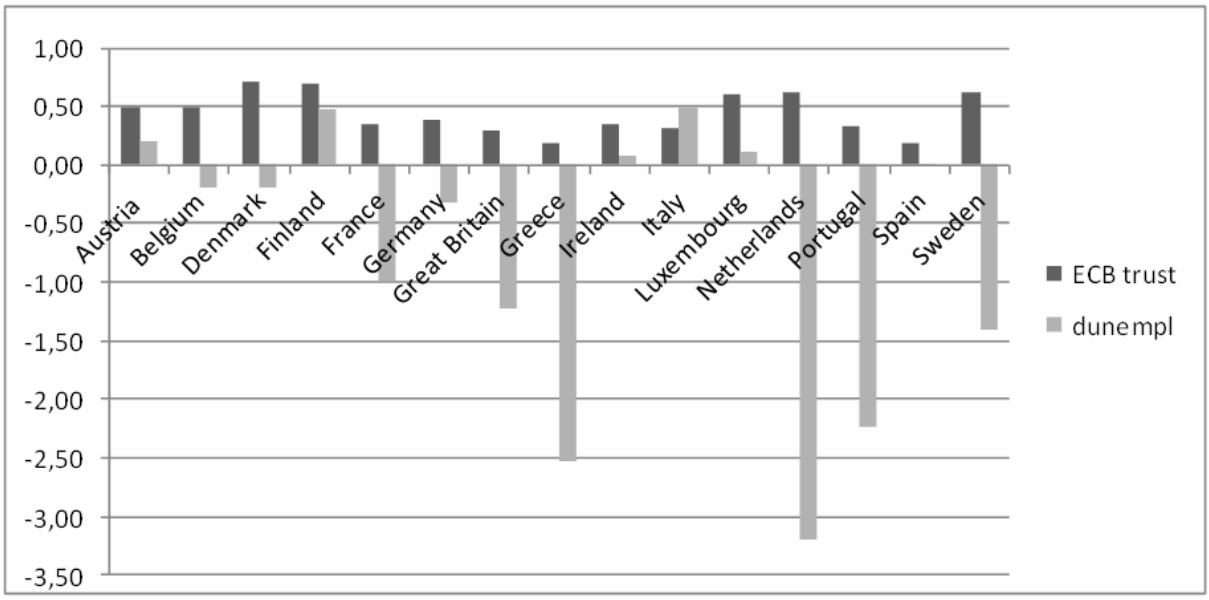


Fig. 7. Does annual change in unemployment has an influence on trust in the ECB? (author's personal computations, based on data from Eurobarometer surveys)

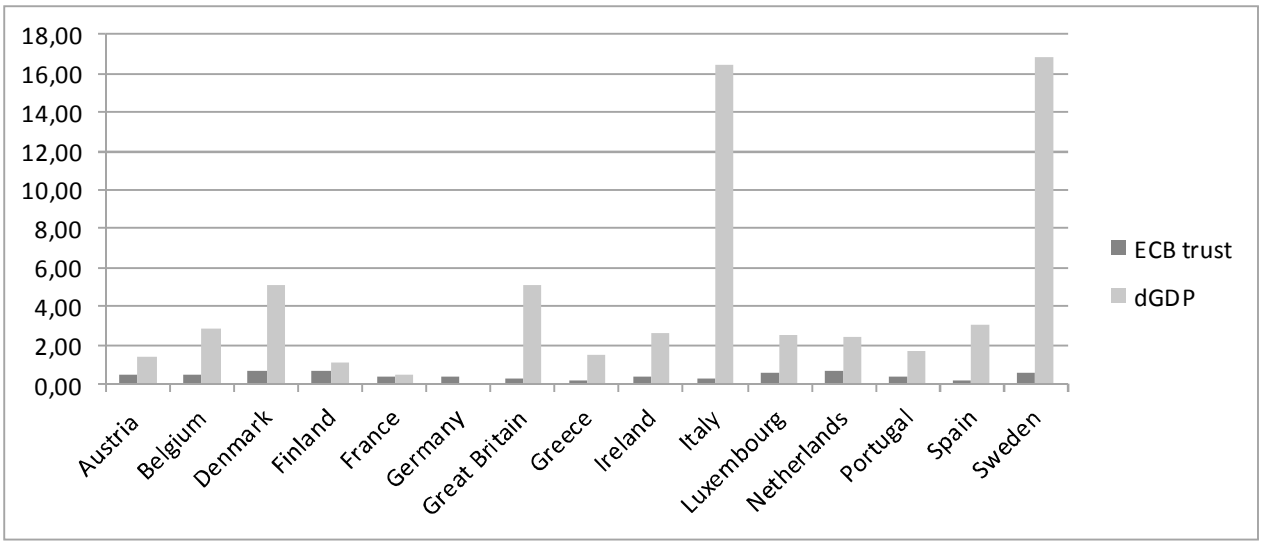


Fig. 8. Does annual change in GDP per capita has influence on trust in the ECB? (author's personal computations, based on data from Eurobarometer surveys)

Fig. 8 illustrates the dependency of trust in the ECB on the change in GDP in the year 2014. The data from the most recent wave November, 2014 (Eurobarometer 82.3) has been taken. We took annual change in GDP per capita (dgdp per capita) in the chosen countries in the year 2013 and the

year 2014. There can't be defined a clear dependency of trust in ECB on the rise in GDP. As we can see from the graph, although there has been noted a considerable rise in GDP in Italy, the level of trust in the ECB is not higher than that of in Denmark and Finland, where such significant rise in GDP hasn't been noted. At the same time in such countries as Sweden and Denmark, the rise in GDP has not automatically led to a higher trust in the ECB. Germany is the country where the least rise in GDP has been noted and the level of trust in ECB is still considerably high. For Spain, Greece and Portugal a slight rise in GDP meant an increase in trust in the ECB. That is why it can be said that a rise in GDP has an impact on the trust in the ECB only in countries that have suffered more from the world economic crisis. In more stable economies, even a significant rise in GDP does not mean an increase in trust in the ECB.

3. Conclusions

It is crucially important for ECB to get back the trust of member countries in the nearest future. The challenge of the economic crisis has created many drawbacks for the economic development of EU member states. Based on our investigation the following conclusion about the dependency of public trust in ECB and such economic indicators as change in GDP and unemployment can be made: for countries with more stable economies an increase in the level of unemployment does not lead to fall in the trust in the ECB. At the same time in the countries that experienced more the negative consequences of the financial crisis, even a significant rise in unemployment does not lead to a higher trust in the ECB. There can't be defined a clear dependency of trust in ECB on the rise in GDP. A rise in GDP has an impact on the trust in the ECB only in countries that have suffered more from the world economic crisis. In more stable economies, even a significant rise in GDP does not mean an increase in trust in the ECB.

References

1. *De Grauwe, P. (2010), Crisis in the eurozone and how to deal with it. CEPS Policy Brief, (204).*
2. *Ehrmann, M., Soudan, M., Stracca, L. (2012), Explaining EU citizens' trust in the ECB in normal and crisis times.*
3. *Farvaque, E., Hayat, M., Mikhailov, A. (2012), Who supports the ECB? Evidence from Eurobarometer survey data. Economics & Management Discussion Papers em-dp2011-04, Henley Business School, Reading University, Reading, MA.*
4. *Gabel, M. (1998), Public support for European integration: An empirical test of five theories. The Journal of Politics, No. 60 (02), pp. 333–354.*
5. *Gros, D., Roth, F. (2010), The financial crisis and citizen trust in the European Central Bank. CEPs working document, (334).*
6. *Nelsen, B. F., Guth, J. L. (2000), Exploring the gender gap women, men and public attitudes toward European Integration. European Union Politics, No. 1 (3), pp. 267–291.*
7. *Hayat, M. A., Farvaque, E. (2012), Public attitudes towards central bank independence: Lessons from the foundation of the ECB. European Journal of Political Economy, 28 (4), 512–523, p. 513.*
8. *Hayo, B. (1998), Inflation culture, central bank independence and price stability. European Journal of Political Economy, No. 14 (2), pp. 241–263.*
9. *Hayo, B., (2005): Mass Attitudes Towards Financial Crisis And Economic Reform in Korea, Philipps Univ., 70.*
10. *North, D. C. (1990), Institutions, institutional change and economic performance. Cambridge university press.*
11. *Putnam, R. D. (1993), The prosperous community: social capital and public life. The American prospect, (13).*
12. *Gros, D., Roth, F. (2009), The crisis and citizens' trust in central banks. VoxEU.com, 10.*

Date of acceptance: 04.04.2016.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.23

Світлана Василівна ГРИГОР'ЄВА
аспірант, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України, e-mail: grygorieva_alina@mail.ru

КОНСОЛІДАЦІЯ КАПІТАЛУ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВЕРТИКАЛЬНО-ІНТЕГРОВАНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Григор'єва, С. В. Консолідація капіталу та її значення для розвитку вертикально-інтегрованих компаній України / Світлана Василівна Григор'єва // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 34–39.

Анотація. *У статті обґрунтовано необхідність посилення ключової ролі в економічному розвитку України великого корпоративного сектору. Зв'язки, які корпоративні підприємства встановлюють по вертикалі, підкоряючи досягненню кінцевого результату діяльність безлічі малих і середніх компаній, є системотворчими для всієї економіки. Через такі зв'язки полегшується міжгалузевий обмін капіталами. Запропоновано подальший розвиток вертикально-інтегрованих компаній в Україні через консолідацію капіталів компаній різних галузей. Це дозволить скоротити трансакційні витрати, які пов'язані з міжгалузевою взаємодією господарюючих суб'єктів, знизити організаційні ризики, пов'язані з взаємодією таких суб'єктів, мінімізувати ймовірність перетворення їх на монополії.*

Ключові слова: *консолідація капіталу; вертикальна інтеграція, ефект консолідації; вертикально-інтегровані компанії; інституціональні форми; конкуренція; держава; міжгалузевий потенціал; трансакційні витрати.*

Светлана Васильевна ГРИГОРЬЕВА
аспирант, Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований Национальной академии наук Украины, e-mail: grygorieva_alina@mail.ru

КОНСОЛИДАЦИЯ КАПИТАЛА И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВЕРТИКАЛЬНО-ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

Григорьева, С. В. Консолидация капитала и ее значение для развития вертикально-интегрированных компаний Украины / Светлана Васильевна Григорьева // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 34–39.

Аннотация. *В статье обоснована необходимость усиления ключевой роли в экономическом развитии Украины крупного корпоративного сектора. Связи, устанавливаемые корпоративными предприятиями по вертикали, подчиненные достижению конечного результата деятельности множества малых и средних компаний, являются системообразующими для всей экономики. Благодаря таким связям облегчается межотраслевой обмен капиталами. Предложено дальнейшее развитие вертикально-интегрированных компаний в Украине через консолидацию капиталов компаний различных отраслей. Это позволит сократить трансакционные издержки, связанные с межотраслевым взаимодействием хозяйствующих субъектов, снизить организационные риски, связанные с взаимодействием таких субъектов, минимизировать вероятность превращения их в монополии.*

Ключевые слова: *консолидация капитала; вертикальная интеграция; эффект консолидации; вертикально-интегрированные компании; институциональные формы; конкуренция; государство; межотраслевой потенциал; трансакционные издержки.*

Svitlana HRYHORIEVA
Postgraduate student, Institute of Market Problems and Economic&Ecological Research National Academy of Sciences of Ukraine, e-mail: grygorieva_alina@mail.ru

CONSOLIDATION OF THE CAPITAL AND ITS IMPLICATION FOR THE DEVELOPMENT OF VERTICALLY INTEGRATED COMPANIES IN UKRAINE

© ГРИГОР'ЄВА С.В., 2016

Hryhorieva, S. (2016), Consolidation of the capital and its implication for the development of vertically integrated companies in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Konsolidatsiia kapitalu ta yii znachennia dlia rozvytku vertykalno-intehrovanykh kompanii Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 34–39.

Abstract. *The article substantiates the necessity to strengthen the key role in the economic development of Ukraine's large corporate sector. Links established between the corporate enterprises vertically, that are subordinated to the achievement of the final result of the activities of many small and medium-sized companies, are the backbone of the economy. Due to such relations, interdisciplinary exchange of capital is facilitated. It is proposed to continue the development of vertically integrated companies in the Ukraine through the consolidation of capital companies in various industries. This will reduce the transaction costs associated with the cross-sectoral interaction of economic agents; reduce organizational risks associated with the interaction of these entities; minimize the chance of turning them into monopolies.*

Keywords: *capital consolidation; vertical integration; the consolidation effect; vertically-integrated companies; institutional forms; competition; state; inter-sectoral potential; transaction costs.*

JEL classification: *A100; E220; E320; E690*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Орієнтація економіки України на стандарти, прийняті в Європейському Союзі, а також завдання щодо зростання її конкурентоспроможності, висувають особливі вимоги до організації ведення господарської діяльності на рівні конкретних підприємств. Незважаючи на те, що національна стратегія, яка визначає строки й механізм такого руху, фактично нівелює значення підприємств різного розміру, на практиці ж особлива увага приділяється малим підприємствам, з якими пов'язують майбутнє української економіки.

Водночас, досвід економічно розвинених країн свідчить про те, що ключову роль в економічному розвитку відіграє великий корпоративний сектор. Зв'язки, які він установлює по вертикалі, підкоряючи досягненню кінцевого результату діяльність безлічі малих і середніх компаній, є системоутворюючими для всієї економіки. Саме завдяки ним національна економіка набуває вигляду системи, що динамічно розвивається, гармонійно сполучає галузі обробної й переробної промисловості. Більше того, багато в чому завдяки таким зв'язкам полегшується міжгалузевий обмін капіталами, відбувається те, що прийнято називати міжсекторальною інтеграцією.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У зв'язку з цим особливо варто підкреслити той факт, що налагодження каналів міжсекторального й міжгалузевого обміну капіталом, як було зазначено вище, є результатом дії ринкових факторів і цілком засноване на тому виборі, який роблять явні або потенційні суб'єкти інтеграційних зв'язків у межах ринкового простору. О. В. Царенко вважає серйозним недоглядом сучасної економічної науки відсутність сталого інтересу до проблем міжгалузевої конкуренції, що неминуче супроводжується й недостатньою увагою до питань руху капіталу всередині галузей і між ними [1, с.57].

Однак, незважаючи на наявність очевидного дефіциту робіт у цій області, можна стверджувати, що зовнішній (державний) вплив, пов'язаний з бажанням прискорити процеси інтеграції (за рахунок інтенсифікації міжгалузевого руху капіталу) або додання такій інтеграції відповідного вигляду, передбачає всебічний аналіз поточної й перспективної ринкової кон'юнктури. У іншому випадку ймовірність настання деформації ринкових структур представляється неминучою.

Завдяки дослідженням Б. Баласса, наведеним у роботі [2, с.211], вважається встановленим, що розміри й спеціалізація підприємства безпосереднім чином впливають не тільки на характер інтеграції, але й визначають кращу виробничу структуру.

Ці проблеми знайшли своє відображення в працях низки вітчизняних і зарубіжних дослідників, серед яких особливої уваги заслуговує внесок у висвітлення питань, що піднімаються авторами Дж. Баканом, В. В. Венгером, М. І. Звєряковим, А. І. Ігнатюк, Дж. М. Маєром, Ю. В. Петленко, Дж. Е. Раухом, В. О. Точиліним, А. С. Філіпенко, О. В. Царенко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вважається, що підприємства, орієнтовані на кінцевого споживача, потребують значно більшої кількості кооперованих виробничих структур, ніж ті компанії, які працюють у сфері металургії або нафтохімії. Однак це не свідчить про наявність потреби в таких компаніях у специфічній комбінації прагнення до концентрації ресурсів зі збереженням значної комерційної й виробничої самостійності.

Насправді ж має місце принципово інша форма контролю над процесом виробництва, обумовлена особливостями технологічного циклу, що виключає можливості перерв у процесі виробництва. Зауважимо, насамперед, перерв, що викликані збоями поставок сировини або порушеннями в режимі транспортування сировини й виробленої продукції. Попередження цих збоїв і є тим імпульсом, який визначає значно щільнішу інтеграцію між підприємствами, ніж та, яка має місце в галузях, що виробляють товари народного споживання.

Постановка завдання. Однак такий контроль не може розглядатися лише як функція, значення якої сходить до технології виробництва й тієї циклічності, яка їм задається. З точки зору соціально-економічної природи виробництва, такий контроль виступає інститутом, що поєднує складне й одночасно стійке переплетення інтересів власників ресурсів і факторів виробництва. Дослідження системи відносин (до того в межах підходів, сформульованих сучасною економічною теорією), яка виникає у цьому випадку, і є метою цієї статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інститут контролю за виробництвом з боку капіталу був предметом аналізу практично всіх напрямків класичної політичної економії, яка стверджувала, що саме капітал виконує організуючу функцію в трифакторній моделі виробництва Ж.-Б. Сея. Усі наступні концепції факторів виробництва лише конкретизували механізми й завдання такого контролю, незмінно акцентуючи увагу на соціально-економічній природі й на макроекономічній сутності цього явища.

В умовах ринкової економіки, де контроль за основними фондами виробництва здійснюють приватні власники, а держава лише виконує функції зовнішнього регулятора господарської діяльності, суттєво зростає значення організаційно-економічних форм, які використовуються великим корпоративним бізнесом для мобілізації ресурсів, що перебувають у його розпорядженні. На думку низки дослідників, саме ця властивість корпорацій стала причиною того неухильного прогресу, який спостерігався в економічній історії країн Заходу впродовж декількох останніх сторіч [3, с.19].

Аналогічне ставлення до вертикальної інтеграції, що акцентує увагу на проблемі контролю за ресурсами, приводить дослідників до ототожнення суті вертикально-інтегрованих компаній (ВІК) зі специфічною формою контролю за виробничим циклом декількох виробничих структур, установлюваного однієї компанією [4, с.20]. Ефект консолідації, що супроводжує таку інтеграцію, позначається не тільки на окремих фірмах, але й ринках (галузевих і територіальних) загалом.

Експертні оцінки свідчать про те, що сьогодні рівень консолідації в машинобудуванні економічно розвинених країн досягає 67%, а в гірничо-металургійній галузі – близько 70%. Отже сама металургія залишається відносно слабко консолідованою галуззю, де на частку п’яти найбільших компаній доводилося всього близько 17% ринку. Водночас розрахунки показують, що в найближчі 10 років цей показник досягне 50% загального обсягу виробництва металу [5, с.103].

Такі тенденції обумовлюють необхідність посилення підтримки з боку держави тенденцій до консолідації вітчизняних виробників металу, рівень концентрації капіталів яких залишається відносно незначним. В умовах експортної орієнтації, що зберігається, їх виробництва, таке відставання загрожує зниженням конкурентоспроможності галузі, чиї підприємства є найбільшими експортерами країни.

Водночас така політика орієнтована на галузеву консолідацію та має враховувати дві умови.

По-перше, вона не може будуватися на методах економічного або адміністративного

примусу компаній до консолідації своїх активів. Таке примушення не можливе не тільки в силу природи сучасних ринкових відносин, але й позиції міжнародних організацій, що виступають за скорочення впливу позаекономічних факторів на процес прийняття рішень господарюючими суб'єктами. Всесвітній банк, який сьогодні визначає тенденції в структурній перебудові економік країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою, вбачає таке адміністрування неприпустимим.

По-друге, джерелом такої консолідації можуть бути тільки активи компаній, що є суміжниками або постачальниками сировини, а не конкурентами. Враховуючи вимоги сучасного антимонопольного законодавства й вітчизняну практику злиттів, яка нерідко має вигляд рейдерських захоплень власності, консолідація активів повинна враховувати наявні правові обмеження. Останні ж значною мірою перешкоджають централізації капіталу.

Причому у випадку зведення таких бар'єрів варто зважати не тільки на те значення, яке виявляє потужний капітал, що динамічно розростається на ринкове середовище, що його монополізує, але й те, що підсилюється дисбаланс між державною й корпоративною владою. А це вже само по собі є чинником, який перешкоджає досягненню рівноважних станів у суспільстві й економіці. Підсумовуючи можна стверджувати, що зазначена централізація може бути дійсно віднесена до обставин, які створюють загрозу для національної економічної безпеки.

Тому для металургійних компаній рух до консолідації неминуче набуває вигляду установлення вертикальних зв'язків з підприємствами добувних галузей і тими транспортними фірмами, від діяльності яких залежить ритмічна й безперебійна робота основного виробництва. Саме завдяки цим зв'язкам і формуються ринкові структури, що відповідають ознакам стійкої вертикальної інтеграції, або, інакше кажучи, інституціонально закріплені форми вертикальної взаємодії капіталу.

Враховуючи ж те, що у випадку вдалого об'єднання ресурсів компаній, існування ВІК набуває довгострокового впливу на всі сторони функціонування ринку, доцільно констатувати наявність інституціональної природи в подібного роду структурах. У цьому сенсі постановка питання про інституціональну природу й інституціональне середовище ВІК, представлена Ю. Петленко, є не тільки правомірною, але й надто сконцентрованою на особливостях відносин власності, характерних для ВІК [6, с.69].

Таким чином необхідно виділити дві принципово важливі обставини:

1. Спосіб організації господарської діяльності в корпоративному секторі повинен розглядатися (крім усього іншого) в контексті конкурентних переваг, які мають суб'єкти господарювання. Причому, переваг однаково значимих для позиціонування таких корпоративних структур, як на внутрішньому, так і міжнародних ринках. Це, у свою чергу, передбачає аналіз існуючої корпоративної структури з такого погляду.

По-перше, способів узгодження комерційної й виробничої діяльності між підприємствами, що належать до різних галузей економіки, та інтегрованих в межах єдиної форми організації й досягнення кінцевої мети. Щодо цього вертикальна інтеграція дозволяє створювати умови для скорочення трансакційних витрат, які неминуче виникають у результаті взаємодії між підприємствами-партнерами, які враховані в тій або іншій системі вертикальної інтеграції.

Окрім того варто зауважити, що в міру зростання кількості учасників зазначеної взаємодії, відбувається не тільки збільшення видатків, обумовлених такими витратами, але й зростає їхнє значення стосовно інших фінансових показників діяльності вертикально інтегрованих структур.

У цьому випадку мова йде про організаційний потенціал, здатний реалізуватися в певних конкурентних перевагах. На практиці такі переваги виявляються в поглибленні спеціалізації компаній, освоєнні ними нових видів діяльності, прямо пов'язаних з основним виробництвом [7, с.27–30].

Так, наприклад, для європейських і північноамериканських вертикально інтегрованих компаній характерним було поглиблення такої спеціалізації за рахунок зростання кількості

фірм, що надають сервісні послуги стосовно підприємств:
– основного виробничого циклу вертикально інтегрованих структур;
– покупцям, які купували продукцію виробників і потребували її сервісного супроводу в період експлуатації.

По-друге, тих можливостей, які відкриваються перед подібними компаніями в силу зростаючого значення ефекту масштабу, помітного не тільки по показниках зниження витрат виробництва, але й розширенню сфери застосування капіталу компанії.

Отже, показовим є те, що в міру зростання капіталу таких компаній зростає різноманіття варіантів і його галузевого застосування. А це, у свою чергу, призводить до появи непрофільних активів, що виводяться капіталом в окремі організаційні структури. Такий шлях розвитку капіталу був характерним, наприклад, для нових індустріальних країн, які формували власну промисловість з урахуванням вираженої підтримки з боку держави місцевим ВІК.

Так, наприклад, в Кореї практика виведення непрофільних активів зі зростаючих ВІК призвела, зрештою, до появи інших компаній, генетично пов'язаних з ВІК, але які оперують на інших ринках. Збереження зв'язків між ними (заснованими на спільності, яка продиктована капіталом) призвело до появи чеболей, що сконцентрували в собі ідентичність організаційних рішень в умовах галузевого різноманіття.

2. Державна підтримка вертикального інтегрування капіталів у промисловості має враховувати чітко позначену в економічно розвинених країнах тенденцію у взаємодії державного й приватного секторів економіки. При всьому різноманітті національних варіантів її прояву варто визнати дві основні характеристики:
– підтримка державою конкурентного середовища, що передбачає наявність відповідного законодавства, яке виключає прямі преференції не тільки окремим підприємствам, але й цілим галузям;
– зосередженість державного регулювання на горизонтальних зв'язках в економіці, що вже сьогодні набуло вигляду пріоритетності в розробці й здійсненні так званої «горизонтальної політики» в Європейському Союзі.

Ця політика, що декларується ЄС у контексті розв'язання й нових підходів до регіонального й соціального розвитку, передбачає перехід до універсальних механізмів контролю за капіталом – поширення їх на всіх учасників об'єднання європейських країн. Однією з важливих новацій такого підходу стає активізація суб'єктами господарювання нагромадження капіталу на потреби свого інноваційного розвитку [8, с.41–45].

Реалізація такого підходу створює передумови для модернізації організаційно-економічних основ існуючих вертикально інтегрованих зв'язків. Це обумовлено можливостями, що відкриваються перед уже існуючими ВІК, свого подальшого зростання за рахунок включення в процес консолідації нових капіталів. Ці капітали, що сформовані у правовому середовищі, яке засновано нещодавно на пріоритетності національного суверенітету, набули принципово іншої привабливості з погляду консолідації, з виробленням універсальних принципів і механізмів функціонування єдиного економічного простору європейських країн.

Висновки і перспективи подальших розробок. Подальший розвиток ВІК в Україні не може ігнорувати їх міжгалузевий потенціал. Саме консолідація капіталів компаній різних галузей дозволяє національним виробникам:
– по-перше, скорочувати ті трансакційні витрати, які пов'язані з міжгалузевою взаємодією господарюючих суб'єктів;
– по-друге, суттєво знижувати організаційні ризики, пов'язані із взаємодією таких суб'єктів (у цьому значенні планування постачальницько-збутових операцій виходить на якісно вищий рівень);
– по-третє, мінімізується ймовірність визнання такої консолідації, яка суперечить принципам ринкової економіки й, як наслідок, виключення можливості визнання її учасників монополістами.

Ці напрямки обумовлюють перспективи подальших розробок щодо проблем розвитку ВІК в Україні.

Література

1. *Царенко О. В. Основні напрями розвитку теорії конкурентних переваг / О. В. Царенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 4. – С. 57–60.*
2. *Маєр Дж. Основні проблеми економіки розвитку / Дж. Маєр, Дж. Раух, А. Філіпенко. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.*
3. *Бакан Дж. Корпорация / [Дж. Бакан; пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2007. – 288 с.*
4. *Ігнатюк А. Вертикально-інтегровані структури на галузевих ринках України / А. Ігнатюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. – 2009. – № 109. – С. 19–23.*
5. *Точилін В. О. Ринок металопродукції: сучасний стан і перспективи розвитку / В. О. Точилін, В. В. Венгер // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 105–114.*
6. *Петленко Ю. Інституційний аналіз фінансів вертикально-інтегрованих структур / Ю. Петленко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. – 2014. – № 1 (154). – С. 69–77.*
7. *Lastovenko M. G. Fictitious aggregate demand as economic form of expansion of borders of reproduction of the industrial capital [Electronic resource] / M. G. Lastovenko // Economics: time realities. – 2014. – No. 4 (14). – Pp. 27–31. – Access: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n4.html.*
8. *Звєряков М. І. Про зміну моделі економічного розвитку / М. І. Звєряков // Економіка України. – 2015. – № 6. – С. 41–49.*

References

1. *Tsarenko, O. V. (2009), The main directions of development of the theory of competitive advantages [Osnovni napriamy rozvytku teorii konkurentnykh perevah], Investment: practice and experience, No. 5, pp. 57–60 (ukr)*
2. *Maier, D., Raukh, D., Filipenko, A. (2003), The main problems of the development economy [Osnovni problemy ekonomiky rozvytku], Lybed, Kyiv, 688 p. (ukr)*
3. *Bakan, D. (2007), Corporation. Trans. from Eng. [Korporatsiya; per. s angl.], Williams, Moscow, 288 p. (rus)*
4. *Ihnatiuk, A. (2009), Vertically-integrated structures at the sectoral markets in Ukraine [Vertykalno-intehrovani struktury na haluzevykh rynkakh Ukrainy], Bulletin of Kyiv National University named after T. Shevchenko, No. 109, pp. 19–23 (ukr)*
5. *Tochylin, V. O., Venher, V. V. (2010), Metal market: current state and prospects of development [Rynok metaloproduktsii: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku], Actual problems of economics, No. 3, pp. 105–114 (ukr)*
6. *Petlenko, Yu. (2014), Institutional analysis of finance vertically-integrated structures [Instytutsiinyi analiz finansiv vertykalno-intehrovanykh struktur], Bulletin of Kyiv National University named after T. Shevchenko, No. 1 (154), pp. 69–77 (ukr)*
7. *Lastovenko, M. G. (2014), Fictitious aggregate demand as economic form of expansion of borders of reproduction of the industrial capita, Economics: time realities, No. 4 (14), pp. 27–31, available at: http://economics.opu.ua/files/archive/2014/n4.html.*
8. *Zvieriakov, M. I. (2015), About the modification of the model of economic development [Pro zminu modeli ekonomichnoho rozvytku], Economy of Ukraine, No. 6, pp. 41–49 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 06.06.2016.

УДК 339.92:332.1

Sergei KOVALENKO
PhD in Economics, Associate Professor, Department of humanitarian sciences, Danube Institute of «Odessa Maritime Academy» National University, e-mail: econ69@mail.ru

PROSPECTS OF LEADERSHIP FOR UKRAINIAN ECONOMY IN THE BLACK SEA EUROPEAN REGION

Kovalenko, S. (2015), Prospects of leadership for Ukrainian economy in the Black Sea European region [Perspektyvy liderstva ekonomiky Ukrainu v Chornomorskomu Yevrorehioni; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 40–49.

Abstract. *The article researches one of possible vectors of Ukrainian integration in view of modern geo-economical transformations taking into consideration the most actual trends in development of worldwide economy and international relations. Integration processes within the framework of Black Sea Economic Cooperation Organization (BSECO) are reviewed as an aid to adapt national economy of Ukraine to modern geo-economical transformation in worldwide economy. Involvement and participation of Ukraine in regional structure of the Black Sea Economic Cooperation is caused by transit nature of its economy. Cooperation within the BSECO is one of the most important directions contributing into economic and energetic stability of Ukraine encompassing such projects, as seaports improvement and reconstruction, cyclic Black Sea road and gas pipelines running across the Black Sea. The Black Sea electric power ring is vitally important for both Ukrainian and European stability.*

Keywords: *Ukraine; integration; globalization; regionalization; geo-economical transformation; Black Sea European Region; cross-border cooperation.*

Сергій Іванович КОВАЛЕНКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри гуманітарних дисциплін, Національний університет «Одеська морська академія», Дунайський інститут, e-mail: econ69@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВИ ЛІДЕРСТВА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ЧОРНОМОРСЬКОМУ ЄВРОРЕГІОНІ

Коваленко, С. І. Перспективи лідерства економіки України в Чорноморському єврорегіоні / Сергій Іванович Коваленко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 40–49.

Анотація. *У статті досліджено один із можливих векторів інтеграції України в умовах сучасних геоекономічних трансформацій з урахуванням найбільш актуальних тенденцій розвитку світової економіки і міжнародних відносин. Інтеграційні процеси в рамках Організації Чорноморського Економічного Співробітництва (ОЧЕС) розглядаються як засіб адаптації національного господарства України до сучасних геоекономічних трансформацій світової економіки. Участь України в регіональному об'єднанні Чорноморського економічного співробітництва обумовлена транзитивним характером її економіки. Одним із найбільш важливих напрямків забезпечення економічної та енергетичної стабільності України є співпраця в рамках ОЧЕС. Удосконалення та реконструкція морських портів, кільцева чорноморська автострада і трансчорноморські газопроводи, Чорноморське електроенергетичне кільце життєво необхідні для української та європейської стабільності.*

Ключові слова: *Україна; інтеграція; глобалізація; регіоналізація; геоекономічні трансформації; Чорноморський єврорегіон; транскордонне співробітництво.*

Сергей Иванович КОВАЛЕНКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры гуманитарных дисциплин, Национальный университет «Одесская морская академия», Дунайский институт, e-mail: econ69@mail.ru

© KOVALENKO S., 2016

ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИДЕРСТВА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В ЧЕРНОМОРСКОМ ЕВРОРЕГИОНЕ

Коваленко, С. И. Перспективы лидерства экономики Украины в Черноморском еврорегионе / Сергей Иванович Коваленко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 40–49.

Аннотация. *В статье исследован один из возможных векторов интеграции Украины в условиях современных геоэкономических трансформаций с учётом наиболее актуальних тенденций развития мировой экономики и международных отношений. Интеграционные процессы в рамках Организации Черноморского Экономического Сотрудничества (ОЧЭС) рассматриваются в качестве способа адаптации национального хозяйства Украины к современным геоэкономическим трансформациям мировой экономики. Участие Украины в региональном объединении Черноморского экономического сотрудничества обусловлено транзитивным характером ее экономики. Одним из важнейших направлений для обеспечения экономической и энергетической стабильности Украины является сотрудничество в рамках ОЧЭС. Усовершенствование и реконструкция морских портов, кольцевая черноморская автострада и трансчерноморские газопроводы, Черноморское электроэнергетическое кольцо жизненно необходимы для украинской и европейской стабильности.*

Ключевые слова: *Украина; интеграция; глобализация; регионализация; геоэкономические трансформации; Черноморский еврорегион; трансграничное сотрудничество.*

JEL classification: *C120; C140; C180*

1. Introduction

Activation of integration processes in Eastern Europe demands changes in researches direction vector towards problems of trans-border cooperation and its newer forms development prospects in the context of post-industrial paradigm. Trans-border cluster incorporations become new format of inter-regional development. Individual corporations don't compete at a market; competition is between entire complexes, which reduce their expenditures due to joint technological cooperation. It is therefore that the implementation of investments and innovations projects within trans-border clusters should strengthen competition with corporations operating autonomously and attract foreign investors. Nowadays, application of European experience in trans-border cluster cooperation within the EU is considered as one of the most efficient ways of development of territories of States adjacent to borders. Theoretical basis of a cluster is studied deeply enough in worldwide economic science. Yet, processes of globalization and regionalization and international economic competition and cooperation associated with them make studying specific features of trans-border clusters more actual with purposes to use their potential to improve competitiveness of States involved into integration formations [1, p. 351].

Success of steady development of national economy gets more and more dependent on geo-economic factors [2]. Nowadays world witnesses global geo-economic transformations which display themselves, first of all, in processes of economization in policy and in emergence of newer power centers. Geo-economical analysis becomes an essential component of cornerstone basis of international economic relations both in global and in regional aspects. In this view particular significance shifts towards problem of determination of integration priorities of Ukraine taking into account national aims and interests [3, p. 10].

2. Analysis of latest researches and publications

Michael Porter in his work "The Competitive Advantage of Nations" comes to the conclusion that when the investment policies are being worked out emerging economies must aim at the development of interrelating industrial clusters on the ground of primary and secondary spheres. The approach to the evaluation of competitiveness of the region can be defined with the help of the concept of competitive advantage of the country, offered by M. Porter.

The relevant topic is widely reflected in the works of many Ukrainian scientists: V. Hayets' [5], N. Mikula [6], M. Dolyshni [7], Yu. Makohon [9], S. Maksymenko, P. Bielenki, etc. Their scientific research results are connected with the study of spatial development and cooperation of the boundary regions in terms of the EU functioning, applying the corresponding experience for Ukraine. At present there exist various hybrid forms of cross-border quasi-integration such as clusters, business associations, strategic alliances, various network-societies, etc. They are the associations of the European regions economic entity with steady long-term relations between them and delegation of control on management of the general operations without any legally-issued transfer of the right to property [4, p.17]. This problems is being under study with a number of national and foreign researchers, such as B. Parakhonsky, A. Neklessa, S. Tsymburskiy, S. Dergachev, P. Kiryakov and others, who rather scrupulously revealed subjects relevant to geo-economical transformations of modern worldwide economy in general in their works. However, matters relevant to positioning Ukraine as a party in regional geo-economical relations are not revealed completely [5, p. 244].

3. Problem description

Aim of the work being presented consists in exploring of one of probable vectors of integration of Ukraine in view of modern geo-economical transformation taking into consideration the most actual trends in development of worldwide economy and international relations. The proposed work consists in exploring approaches to structuring a development potential of trans-border cluster systems – poles of competitiveness – as an object of strategy planning in conditions of demand to develop a strategy for European regional development on the basis of innovative forms potential evaluation for industrial integration of peripheral economic area entities [6, p.129].

Worldwide economic system at the beginning of the 3rd millennium features activation of processes of development of newer mutually acceptable development schemes, which take into note geo-economical balance of forces established within the world. For the last years the role played by great economic powers and correlations of their political and particularly economic possibilities changed notably. New powers appeared reasonably claiming for their place among the world leaders, such as India and China with their economy achieving substantial progress. At the same time it is possible to state that modern conditions make it a very complicated matter for an individual State, whatever her level of development could be, to adopt all the decisions in respect of achieving national interests by itself without support of neighboring States. It causes to delegate a part of national sovereignty to super-national formations which provides for cooperative model to solve problems of development on a regional level and, as a consequence, worldwide in total [7, p.11].

Importance of European regional aspect of strategic planning; integration of the most actual problems of development of trans-border regions with actions of authorities in peripheral economic area to solve such problems; evaluation of consequences of their existing and reproduction; insistent demand for methodology of strategic planning at European regional level requires, as a priority, to consider specific features of European regional Target Implementation Systems (TIS). Process of social and economic development in peripheral regions often experiences situations with changes in external and internal conditions increase beyond subjective adaptive capabilities, i.e. lack of levers to eliminate a problem occurs with governing bodies. In this work a trans-border cluster system is considered as a problem-solving system being a result of external addition to problematic TIC by parties being competent to control factors contributing to the problems' reproduction [8, p. 456].

4. The Essential Research Material

Geo-economic interests of Ukraine may be formulated, as follows: providing steady economic progress and competitiveness of national economy; creation of favorable conditions for successful upgrade of national economy; maintenance and improvement of scientific and technological potential; implementation of development model based on innovations; integration of Ukraine into

European political, economic, legal environment and into Euro-Atlantic safety environment; development of equal-rights, mutually beneficial relations of Ukraine with other States worldwide. Cooperation within the framework of regional integrating structures is essentially important for Ukraine in the aspect of strengthening national economy and realizing geo-economic interests both on regional and global levels.

To our opinion "…Ukraine has a chance to obtain status of affluent regional power or regional leader, provided it makes important political steps and implements large-scale trans-national economic projects, i.e. internationalization of Ukrainian economy. Basing on political and economical demands, Ukraine should strive to create a multilateral regional system of international cooperation." [9, p. 36]. A number of other national scientists share the stated opinion. "In a sub-regional dimension (within the closest surrounding) Ukraine keeps a status of a great regional power with substantial potential giving it a chance to promulgate active policy to implement its own interests. As an inheritor of a certain part of interests, aims and problems of the former USSR in Central and South-Eastern Europe, in the Black Sea Region Ukraine should play a significant part in new order system establishment. It is essentially important for Ukraine to settle conflict situations in the Balkans, Trans-Dniester Region, the Caucasian Region, forming equal partnership models with Poland, Turkey, Russian Federation as powerful regional leaders within appropriate parts of the world."

The Black Sea vector of integration represents a particular interest from the point of view of its economic potential. Importance and peculiarity of the Black Sea Region lies, first of all, in its being shared between three civilizations – western, eastern orthodox and Islamic. The Black Sea basin was historically a place of coexistence and transfusion, though not always peaceful and friendly, for various cultures, religions and economic models. Nowadays the importance of this region increased further due to active Caspian Sea oil fields development. Experts from National Institute of International Safety Problems keep to an opinion that "geopolitical situation within the region is to larger extent determined by role of national interests of a number of regional and other concerned States than by human rights protection, anti-terrorism struggle or religious extremism. In a broader context, the matter is in gaining strategic advantages by main political actors – the USA and the RF… Complex of economic problems of regional development may be considered as a factor of unequal influence potential distribution between the USA and the RF. It creates favorable conditions and is an aid to turn a majority of States of the region in question to a wider dialogue with the USA and Western powers… The region is extremely important for Ukraine in geopolitical aspect both from the point of view of its economical interests (solution of an energy resources problem, increasing foreign trade volumes, smooth transport operation), and from the point of view of national security of the State.".

The key directions of regional policy of Ukraine in the Black Sea Region are, as follows:
- developing partnership relations with the EU and search for new possibilities for European integration by means of active involvement into the EU political activities in the Black Sea Region and facilitation to the EU political efforts in Asia;
- implementation of European and regional economical projects, particularly in the sphere of logistics and transport;
- implementation of European and regional economical projects in the sphere of energy, directed towards energy safety of Ukraine, its regional partners and the EU in general;
- especially particular significance for Ukraine has diversification of sources of supply of energy resources and formation of newer transit routes via Ukrainian territory;
- strengthening part played by Ukraine by means of increasing cooperation in policy, security and economy spheres within the framework of the GUAM, BSECO and other regional organizations.

In view of implementation of this policy, cooperation between Ukraine and neighboring States within the scope of the Black Sea Economic Cooperation Organization (BSECO), established in 1992, at ht initiative of Turkey, is seen as the most prospective. Analyzing list of participants it is reasonable to state that the BSECO draws together states with various social and economic forms of national state organization basing on common European integration of its members. At present,

constant BSECO members are Azerbaijan, Albania, Armenia, Bulgaria, Greece, Georgia, Moldova, Russian Federation, Romania, Serbia, Turkey, Ukraine. 13 states possess the observer status and include Austria, Belarus, Germany, Egypt, Israel, Italy, Poland, Slovakia, the USA, Croatia, Tunis, France, Чехия. The Organization declares as its aim to promote economical development and stability in the Black Sea Basin. Among major items of its activities one may highlight, as follows: assistance in transport and various types of communications development; assistance in steady economical development of member States by means of creation of favorable climate for business activities and free trading system formation in the region; solving problems of energetic safety in the region; tourism; science and technology. Further difference of the BSECO from other integration grouping consists in the fact that it does not aim to create any political or military alliances. Cooperation lies only in economical and scientific areas.

Fruitful cooperation between Ukraine and the BSECO partners is extremely important in geo-economical aspect. Activation of political and economic participation of Ukraine in this organization might contribute to strengthening of significance of our State in the world. Ukraine possesses sufficient economical, scientific and political potential to occupy a significant place in geo-economical formations within the Black Sea Region. Economical advantages from expanding cooperation are also impressive. In addition to mutually benefit trade and development of business opportunities rise to implement large scale economical projects. One should bear in mind, that transport communications of European level run through the Black Sea Region.

Skilful application of the above factors to national interest may bring substantial benefits. Furthermore, it is extremely important for national economy to provide both newer markets for own productions and services and to divert sources of energy producing resources supply.
Modern transformations in geo-economical paradigm of worldwide economy demand from national economies quick reaction and prompt adaptation to newer challenges. Domination of economical interests over military and, sometimes, political may be noted among the brightest examples of modern transformations. Another objective tendency in worldwide economical development consists in distribution of spheres of influence between leading states or their groupings. It is connected with active economical development of a number of states in Asia and Latin America, such as India, China, Brazil which now tend to play not only independent, but eventually decisive part in the worldwide economy.

More influence is being gained by various integrating groupings which place as their main objective stable social and economical development of their member states.

Under such circumstances it is very important for Ukraine to determine correct integrating directions which may provide a due place for national economy in worldwide economical system. From this point of view the Black Sea vector of international cooperation is particularly interesting. Its features a unique economical and geographical position as located on crossways of commercial routes linking North and South, West and East. With undisputable advantages in transit goods and services it, however, features certain obstructions for successful integration processes. There are more than 10 states in the region, counting not only directly possessing parts of the Black Sea coast, but also situated nearby and having certain economical interests in the region. Majority of these states belongs to different civilization with different models and stereotypes of their development, complicated history of mutual relations with adjacent neighbors, territorial claims to each other. All these factors affect processes of integration negatively, prevent prompt approval of important economical solutions.

The BSECO represents a positive integration tendency. Ukrainian participation in the BSECO is predestinated by transit nature of Ukrainian economy and need for integration into worldwide economic environment on decent terms. Implementation of great transport project within the BSECO framework is of great significance for national economy. The first place is occupied by building of pipeline system for oil and gas transit to Europe. Possibility of diverting energy producing resources supply sources to meet needs of national economy is also of great significance

as well as expansion of sale market for own manufactured goods. Furthermore, fruitful cooperation with the BSECO construes one more step towards European integration of Ukraine, since the BSECO members include three EU member states and four NATO member states. Thus, successful implementation of the Black Sea integration vector enables Ukraine to use advantages brought by globalization to the top extent and to occupy a decent place in the modern worldwide economical system. Regional specific features and its members orientation towards economical transformation and integration places a number of problems influencing both further activity of the organization and even its very existence. Majority of states in the region have rather obsolete, weak organization and actually unprotected information environment which substantially increases potential communication expenditures in the course of BSECO activities.

However, despite problems substantially retarding processes of integration in the Black Sea Region, cooperation both on bilateral and multi-lateral basis continues to develop due to interest of all the parties involved into regional relations within the Black Sea Region to increase efficiency of integration interactions at certain directions, among which following aspects should be particularly noted:

1. Creating a mode of free transfer of goods, services and finances to stimulate economical contacts and expand the framework of cooperation in manufacturing and investments;
2. Formation of bank infrastructure and a network of business centers to provide funding and information support both governmental and private investments into projects dealing with infrastructure.
3. Unifying the customs system in the regional states to create an efficient system of multilateral payments with further development into the Black Sea Payments Union.
4. Support of cooperation of the Black Sea states in privatization processes, minor and medium business sphere, efficient complex usage and protection of biological, mineral and aquatic resources of the Black Sea.
5. Forming a transport infrastructure by means of establishing newer and upgrade of existing transport communication and expanding railway and air communications between the BSECO member States.
6. Development of modern telecommunications system to provide reliable telephone communications between the Black Sea states, particularly in the framework of project of unified fiber-optical communication line in Italy, Turkey, Bulgaria, Romania and Ukraine and connecting to Euro-Asian cable linking Europe with Korea and Japan.
7. Establishing European transport corridor and cooperation in oil extraction and oil transfer to Central and Eastern Europe.

Among other key directions, which lately became actual and insistent, the most notable is a process of cooperation in development of fuel and power basis so as to use energy efficiently, to provide joint funding for power producing plants, to reconstruct oil and gas transfer pipelines, built terminals and storage facilities of oil and liquefied gas, to put into action newer and reconstruct existing coal mines, to implement mining equipment of newer generation, and to apply non-traditional energy sources. Taking into note that all the BSECO member states strive to play notable part in the Black Sea Region, including safety aspects, they find it feasible to convert their military industry to mass production of competitive goods of high quality [9, p. 28].

It should be noted that success or failure of regional cooperation of the Black Sea states greatly depends on, firstly, efficient solving problems of economical and political nature and readiness of participating states to full-scale cooperation taking into due account interests of other partners and on what state will become a leader in BSECO. Secondly, efficiency of integration in the Black Sea Region also depends from capability of participants to adapt social aspect of development. Substantial difference in social standards together with existing discrepancies in motivation of economical behavior construes objectively one of the essential factors weakening the intensity of integration processes and, as a result, increasing transaction expenditures of international economical integration, especially communications costs.

It may be stated, as a main conclusion, that primary solution to provide efficient cooperation within the BSECO lies in settling political problems which don't bear a principal nature for any of the states, but, accumulating, worsen substantially general political situation. At the same time, certain matters with radical difference in approach by involved states should be assigned a total moratorium for discussion and status-quo should be kept. At the first turn, this provision should be applied to borders' demarcation. Finally, real cooperation in humanitarian and cultural areas should be achieved, information space should be mutually opened, since its being the only way to mutual understanding on the basis of convergence and changes in formal and informal institutions. It will make a positive influence upon the level of transactions expenditures of international economical integration with further BSECO functioning.

Economical processes associated with the Black Sea Region lately gained their advance, in particular within the energy branch. Russian Federation, as the greatest power in the region, shows particular activeness in the sphere of new ideas generation and their implementation into consistent plans of multilateral mutually benefit project within the entire period of expanded Black Sea zone, especially in extraction and supply of energy producing resources to consumer market. Two project available in actual agenda – the Black Sea transport ring and the Black Sea electric power supply ring – are initiated by Russia and are supported at the top level.

Project of power supply systems synchronization between states of Western, Central and Southern Europe with those of the CIS and Baltic states is also important. Once implemented, it should be able to assist in creation of the Black Sea power ring involving all the European states situated in the Black Sea Region.

Importance of the Black Sea Electric Power Ring project consists of a number of components, as below:

1) The Black Sea Electric Power Ring enables state lacking energy producing resources gain a systematized, adjusted and institutionally formatted level of meeting their energetic needs within main parameters of general Black Sea energy market.

2) The project will bear an expanded nature both in geographical and energy-forming aspects. As regards the latter, it may be stated that the project in question will be also projected upon a broader sphere of energetic cooperation in the region. It will, in certain aspect, touch mutually related spheres of power energy supply and energy consumption – pipelines, building new power plants and upgrade of those existing, creating favorable climate for investments and transparency level increasing in such items as building pipelines and associated infrastructure, prices formation for resources being supplied granting suppliers and final consumers stability in determination of their policy in this sphere for forthcoming years; improvement of regional energy markets integration, cooperation in physical safety of relevant objects and strengthening of ecological component of energy production branch.

The Black Sea Electric Power Ring being such a great-scale project encompasses, first of all, all the BSECO member states will, obviously bear considerable geopolitical and geo-economical load. Attempts to link the EU via the Black Sea with the Caspian Sea resources lead to recognition of importance of Iranian resources and diverting transit routes for Russian gas.

Main objectives of involvement into the BSECO for Ukraine and partners may take following directions:

1) Priority system in relations with BSECO member states should be restructured to develop mutually acceptable ways to coordinate interests of member states with other international institutions and to elaborate appropriate mechanisms to overcome political discrepancies.

2) Varying levels of economical development among the BSECO member states is an unfavorable factor for integration processes in the Black Sea Region. Newer innovation base should be developed for regional economical development. Situation may be overcome by means of general

reconstruction within the area, elimination of scientific and technological underdevelopment, especially by means of development telecommunications and computer networks, integration into worldwide information space. This purpose may be achieved by means of innovation development projects oriented to formation of manufacturing infrastructure of regional economical development taking into account advanced technologies and to proceed with developing and presenting for review and implementation projects of modernization of oil refineries according to latest standards, building newer production assets, particularly at the Black Sea coast for receiving oil and gas, carrying on joint scientific research with foreign corporations as to utilization of non-traditional energy sources, technological reconstruction of metallurgical plants and multilateral program of computer hardware manufacturing for various branches of economy within the BSECO.

3) Prospective direction may be represented by formation of regional safety system, especially by means of applying joint efforts to achieve stability in the region and gaining a leading role in settlement of existing conflicts. Existing inter-ethnical conflicts within geopolitical BSECO region substantially affects development of economical cooperation and threatens stability within the region. At the same time the BSECO may see it feasible to take upon themselves increased responsibility for creating situation of safety and stability within the region. With available mechanism enabling to hold international consultations at the top level and at the level of Foreign Ministries, the BSECO should keep under special surveillance and to include into agenda items concerning settlement of conflicts within the geopolitical area of the Black Sea. Common position should be developed regarding conflict situations and propose mediation attempts to parties in conflict in the settlement process. Since Ukraine has a rich experience in similar procedures, Ukraine may take a leading part in such processes within the BSECO and rise further questions as to formation of regional joint peace-making forces which may be gradually sent into conflict zones under appropriate UN Safety Council or the EUSCO mandates. Common naval forces (BLACKSEAFOR) may play a special role in supporting peace and stability within the region.

4) Taking into consideration substantial transit potential of the region with views of prospective intensive development of transport communications and energy transfer and appropriate infrastructure linking Europe and Asia, it is feasible for Ukrainian policy to focus already now upon bringing transport infrastructure in compliance with European standards. It is of utmost importance to prevent creation of new transport corridors and road routes evading Ukrainian territory. It is development of transport and communication network of the region that may contribute favorably to its integration into worldwide economical system and strengthen internal integration processes in the region. Ukraine, thus, might initiate development of targeted program to provide safety of strategic transport and energy routes and to involve all the regional and sub-regional aids and forces to achieve this aim. Such a program, among other key directions, might provide for monitoring safety status of communications lines, formation of specialized mobile units for their protection and terroristic actions prevention.

Trans-border cooperation is traditionally regarded as one of the most efficient tools of Ukrainian policy of European integration, especially regional generation and efficient partnership. By the way, Ukrainian administrative and territorial units are members of four European regions. Odessa Region is involved into activities of one of the most dynamic regions “The Lower Danube” for already 10 years. Statute of the latest European Region “The Black Sea” is expected to be approved this summer, with five Ukrainian regions striving to participate, including Odessa Region.

Creation of cooperation system and mechanism within the basin of the black Sea and participation of Ukrainian regions in such a partnership meets national interests of Ukraine provided it involves all the participants within the European regions’ framework. “European Region” as a format of trans-national cooperation, i.e. cooperation between two, or more, administrative units of different European States is a definition applicable with EC. This term should not be mixed with “regions in Europe” or “dimensions of foreign policy” existing within the EU framework.

European Region is not a supranational or supra-Governmental structure, but represents a format facilitating regional cooperation of its members. Decisions adopted by European Region don't possess mandatory status or legal acts status and concern only partners relation between members. They have status of recommendations only and take effect only after their approval, registration and notification of concerned parties.

The Black Sea Euroregion, alias BSER, is expected to become this summer another region involving Odessa Region. After the first Euroregion was established in Venice in February, 2006 (with accent to cooperation within the basin of semi-closed sea involving both EU member states and non-EU states) name as "Adriatic" the EC Congress of Local and Regional Authorities got an idea to establish similar formations near the Baltic Sea and the Black Sea. In their final declaration all the participants in conference (except Russian Federation) addressed the EC Congress of Local and Regional Authorities to assist in formation "Black Sea Euroregion" by the end of 2007 and applied to EC Ministers Committee to support the announced initiative.

5. Conclusions

1. Regional cooperation between the states situated at the Black Sea is grounded on multiple common interests. There are certain aspects where individual states attempt to use their potential and advantages to their sole benefit, however, being incapable to implement them successfully by themselves. At present the BSECO is a sole competent organization of regional scale possessing mechanism of regional cooperation development and regarded by most parties in concern about the Black Sea Region as potentially authoritative and the most efficient regional structure. The BSECO significance rises gradually, which is caused, to a certain extent, by the EU interest about it.
2. The EU involvement into processes within Extended Black Sea Region is caused by factors displaying interests and strategic plans of EU in the region in question. Furthermore, it is likely to expect increase in the EU involvement into projects, programs and processes in the region which is implicitly confirmed by issue of "The Black Sea Synergy" document and further review of EU concept to participate in regional integration processes and increasing cooperation with the BSECO. Growth of EU member states number, including Greece, Romania and Bulgaria situated at the coast of the Black Sea, is an important factor for deepening such tendencies. It gives reasons to expect development of the "Black Sea lobby" within the EU structures and implementation of projects and programs oriented to the Black Sea direction which so far cannot be regarded as successful, unlike Baltic, Southern and Mediterranean vectors.
3. Ukraine, as one of the major participants of regional cooperation between the Black Sea countries is directly interested in development of this region, strengthening of safety and democracy, deepening economical cooperation, guaranteeing human rights and freedom, etc. Extending cooperation with the EU and regional processes' integration into European are the most efficient way to achieve the above aims. Abovementioned facts demand insistently to review thoroughly both existing strategies of development of European and regional integration processes in the Extended Black Sea Region, and mechanisms by means of which common interests of associated states may be met and entire regional potential may be achieved. Steps should be selected to improve the BSECO status and attractiveness of regional cooperation for member states and neighboring states.
4. Ukrainian involvement and participation in the "Black Sea" euroregion may enable to solve more promptly problems existing within near border areas at a local level and to establish flexible economical structures. Applying a cluster model in trans-border cooperation may enable to increase competitiveness and investments prospects of regions adjacent to borders which are, normally, remote from active business centers and are typically depressed economically. Trans-border cluster unites into a monolith integrated manufacturing complex corporations residents of a number of states around innovating corporation which generates modern technologies, newer knowledge, information, funding, and infrastructure. Cluster formation provides implementation

of ventures projects on the basis of forecasted demands for innovation products, advanced technologies transfer improving economic safety level and producing social effect.

5. To the author's opinion, a strategy should be worked out to increase competitiveness of euroregional economy involving Ukraine on the basis of formation and development of innovative cluster structures. Once such attraction poles for resources are established in near-border regions of Ukraine, they may minimize or neutralize threats and stimulate economical growth even on the background of global instability.

References

1. *«Principles of National Security of Ukraine: Law of Ukraine, No. 964-IV, 19.06.2003» [Pro osnovy natsionalnoi bezpeky Ukrainy: Zakon Ukrainy, No. 964-IV, 19.06.2003], Vidomosti Verkhovnoi Rady, No. 39, p. 351 (ukr)*
2. *«On main directions of foreign policy of Ukraine: Resolution of the Verkhovna Rada of Ukraine, No. 3360-XII, 02.07.1993» [Pro osnovni napriamy zovnishnoi polityky Ukrainy: Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy, No. 3360-XII, 02.07.1993], Vidomosti Verkhovnoi Rady, No. 37, p. 379 (ukr)*
3. *«National Security Strategy of Ukraine: President Decree of Ukraine, No. 105/2007, 12.02.2007» [Stratehiia natsionalnoi bezpeky Ukrainy: Ukaz Prezydenta Ukrainy, No. 105/2007, 12.02.2007], available at: http://www.portal.rada.gov.ua (ukr)*
4. *«Prospects of cooperation between the EU and the Black Sea regional organizations»: Proceedings of International Conference, (Kyiv, April 27, 2007) [Perspektyvy spivrobitnytstva mizh JeS ta rehionalnymy orhanizatsiiamy Chornomorskoho rehionu: Materialy mizhnarodnoi konferentsii], National Institute of International Security Problems, Kyiv, 182 p. (ukr)*
5. *Geyets, V. M., Seminozhenko, V. P., Kvasnyuk, B. Ye. (2007), Strategic Challenges of the XXI century society and economy in Ukraine [Stratehichni vyklyky XXI stolittia suspilstvu ta ekonomitsi Ukrainy], Feniks, Kyiv, vol. 3, p. 244 (ukr)*
6. *Mikula, N. A. (2008), Strategy development and support the development of cross-border clusters. Ed. By Ye. I. Boyko [Stratehiia formuvannia ta pidtrymky rozvytku transkordonnykh klasteriv; za red. Ye. I. Boiko], Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. Clusters and competitiveness of the border regions, Institute of Regional Research National Academy of Science of Ukraine, Lviv, issue 3 (71), pp. 129–141 (ukr)*
7. *Dolishniy, M. I., Belenkiy, P. Yu., Homelska, N. I. (2006), Strategic factors of global competition and mechanisms to ensure the competitiveness of regions; Competitiveness: Problems of Science and Practice: monograph [Stratehichni faktory hlobalnoi konkurentsii i mekhanizmy zabezpechennia konkurentospromozhnosti rehioniv; Konkurentospromozhnist: problemy nauky i praktyky: monohrafiia], INZHEK, Kharkiv, pp. 9–31 (ukr)*
8. *Lysenko, K. V. (2003), Organization of Black Sea Economic Cooperation in integration development of Ukraine Организация Черноморского экономического сорудничества в интеграционном развитии Украины [Organizatsiya Chernomorskogo ekonomicheskogo sorudnichestva v integratsionnom razvitii Ukrainy], Problems and prospects of cooperation development between the countries of South-Eastern Europe under the Black Sea Economic Cooperation and GUUAM, DonNU, Donetsk, pp. 455–464 (rus)*
9. *Makogon, Yu. V. (2004), Black Sea landmarks of European integration of Ukraine into the world economy [Chernomorskie orientiry evropeyskoy integratsii Ukrainy v mirovoe hozyaystvo], Problems and prospects of cooperation development between the countries of South-Eastern Europe under the Black Sea Economic Cooperation and GUUAM, SA «D. A. Tsenov», DonNU, Svishtov-Donetsk, pp. 22–38 (rus)*

Date of acceptance: 26.04.2016.

УДК 658:005.5

Ольга Федорівна ОСНАЧ
кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу,
Одеський національний економічний університет, e-mail: osnach_olga@mail.ru

ПРОГНОСТИЧНА ОЦІНКА ЄМНОСТІ РИНКУ ОЛІЇ СОНЯШНИКОВОЇ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Оснач, О. Ф. Прогностична оцінка ємності ринку олії соняшникової в Одеській області / Ольга Федорівна Оснач // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 50–56.

Анотація. *У статті обґрунтовано необхідність, сутність і значення планування маркетингової діяльності підприємств відносно майбутніх змін ринку олії соняшникової, яке визначає тенденцію в розвитку потреб даного виду товару, зміну цін на нього, можливих обсягів його збуту з урахуванням потенційної ємності ринку. Проаналізовано сучасні погляди на процеси планування. Запропоновано методику визначення перспективної ємності ринку. Визначено перспективну ємність ринку олії соняшникової в Одеській області з урахуваннями майбутніх змін чисельності населення, росту його доходів і зростання цін.*

Ключові слова: *ємність ринку; планування; прогностична оцінка; ринок; олія соняшникова; виробнича програма.*

Ольга Федоровна ОСНАЧ
кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: osnach_olga@mail.ru

ПРОГНОСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЕМКОСТИ РЫНКА ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА В ОДЕССКОЙ ОБЛАСТИ

Оснач, О. Ф. Прогностическая оценка емкости рынка подсолнечного масла в Одесской области / Ольга Федоровна Оснач // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 50–56.

Аннотация. *В статье раскрыта необходимость, сущность и значение планирования маркетинговой деятельности предприятий относительно будущих изменений рынка подсолнечного масла, которая определяет тенденции в развитии потребностей данного вида товара, изменение цен на него, возможных объемов его сбыта с учетом потенциальной емкости рынка. Проанализированы современные взгляды на процессы планирования. Предложена методика определения перспективной емкости рынка. Определена перспективная емкость рынка масла подсолнечного в Одесской области с учетом предстоящих изменений численности населения, роста его доходов и увеличения цен.*

Ключевые слова: *емкость рынка; планирование; прогностическая оценка; рынок; масло подсолнечное; производственная программа.*

Olha OSNACH
PhD in Economics, Associate professor, Department of Marketing,
Odessa National Economic University, e-mail: osnach_olga@mail.ru

PROGNOSTIC ASSESSMENT OF THE MARKET CAPACITY OF SUNFLOWER OIL IN ODESSA REGION

Osnach, O. (2016), Prognostic assessment of the market capacity of sunflower oil in Odessa region. Ed.: M. I. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Prohnostychna otsinka yemnosti rynku olii soniashnykovoi v Odeskii oblasti; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.] Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 50–56.

© ОСНАЧ О.Ф., 2016

Abstract. *The article reveals the essence necessity and importance of the enterprise marketing activities regarding future changes in the market, that determine the trend in the development of needs for this type of product, its price variation and sales volume opportunities considering the potential market size. The article analyzes current views of planning processes. The method of the potential market size calculation is also given. The author calculates the potential market size of sunflower oil in Odessa region, taking into consideration future changes of population, income growth and prices increase.*

Keywords: *market capacity; planning; prognostic evaluation; the market; sunflower oil; production program.*

JEL classification: *M310*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нестабільної ринкової економіки для забезпечення ефективності діяльності підприємств необхідна чітка програма дій відповідно до змін вимог ринку, яка передбачає планування та прогнозування діяльності на основі комплексного дослідження ринку. Маркетингове планування, прогнозування ринку, розробка стратегії та планування своїх дій на ринку, постановка цілей і задач та розробка заходів, спрямованих на забезпечення беззбиткової діяльності та одержання прибутку, складають сутність маркетингового планування на підприємстві. Це дозволяє визначити тенденції в розвитку потреб певного виду товару, зміни цін на нього, можливостей обсягів його збуту з урахуванням потенційної ємності ринку. Споживчий потенціал ринку, прогноз його розвитку – головне завдання планових стратегічних моделей перспектив збуту продукції і отримання прибутку.

Основою планування маркетингової діяльності є стратегічне планування. Результатом такого планування є розробка перспективного бізнес-плану, який і забезпечує координацію дій підприємства з факторами зовнішнього і внутрішнього середовища і створює основу для прийняття маркетингових економічно обґрунтованих рішень щодо: номенклатурного складу; обсягів і структури випуску продукції відповідно до перспективних оцінок можливостей її збуту; потреб підприємства в виробничих потужностях і ступеня їх завантаження; потреб в матеріально-технічних ресурсах для виробництва готової продукції; потреб в основному і оборотному капіталі, а також джерелах фінансування діяльності. Соняшникова олія користується попитом на внутрішньому і світовому ринку, а олійна галузь динамічно розвивається. Під вирощування соняшнику відводиться все більше посівних площ, що негативно впливає на родючість ґрунтів. Тому необхідне планування та регулювання процесів виробництва і переробки соняшника та експортно-імпортних операцій на основі визначення ємності ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В економічній літературі багато уваги приділяється значенню і сутності планування маркетингової діяльності підприємств, і зазначається, що план – це документ, в якому визначаються цілі, які підприємство передбачає досягти з урахуванням різноманітних факторів, послідовності та термінів виконання робіт з виробництва та реалізації продукції.

В. В. Іванова визначає, що «Стабільна та ефективна діяльність можлива лише за наявності плану дій як на короткий термін, так і на довгострокову перспективу» [1, с.7].

Б. Є. Грабовецький підкреслює важливість стратегічного планування і визначає його призначення, яке «… полягає в тому, щоб зробити управлінські рішення обґрунтованими … у відповідності зі стратегічним підходом виникає задача передбачення змін і завчасне пристосування до них», тобто довгострокове планування і прогнозування діяльності створюють обґрунтовану основу для розробки цілей і плану маркетингу [2, с.22–25].

Р. А. Фатхутдінов дотримується позиції, що основу планування складає прогнозування і підкреслює, що «… план і прогноз є взаємодоповнюючими стадіями планування» [3, с.296].

Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб наголошують, що «… ціль планування забезпечення необхідного результату, який би найбільшою мірою враховував інтереси і можливості підприємств в економічних умовах, що складаються…» і визначають, що планування тісно переплітається з прогнозуванням, яке передує плануванню [4, с.382].

Разом з тим існують й інші міркування. Наприклад, О. О. Орлов визначає, що деякі економісти вважають, що успіх фірми не залежить від формального планування» і зазначає, «… що спостерігається зниження інтересу до планової діяльності, оскільки, плани, якщо і

складаються, швидко втрачають зв'язок з реальністю, що виражається й у різкому зменшенні кількості публікацій з питань планування і майже повної відсутності підручників і навчальних посібників з питань планування підприємницької діяльності» [5, с.10].

В. М. Попова і С. І. Ляпунова визначають, що в умовах накопичення капіталу питанням планування не приділяється достатньо уваги і що успіх бізнесу залежить від вміння правильно орієнтуватися в сучасному середовищі. Однак на підприємствах недостатньо розвинене навіть короткострокове планування. Також автори зазначають, що «… на державних підприємствах цю функцію виконують державні органи управління, тому плануванню на цих підприємствах відводиться другорядна роль» [6, с.22].

М. В. Мінченко, Л. П. Чижов, А. В. Фролков наголошують на тому, що «… виробнича програма промисловості регіону (і держави в цілому) значною мірою визначає плани розвитку всіх інших галузей економіки регіону» [7, с.190].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнюючи ці міркування, можна зробити висновок про те, що планування в умовах кризової економіки є неодмінною умовою діяльності будь-якого підприємства, і особливо це стосується підприємств переробної галузі сільськогосподарського виробництва. Зокрема, показники розвитку олійно-жирових виробництв розраховуються з урахуванням посівних площ під цю культуру і її урожайності, а ресурси олійного насіння складаються з урожаю двох років: перехідного залишку насіння і урожаю нового року. Тому для цих підприємств особливо важливим є маркетингове планування, яке дозволяє визначити:

– тенденції в розвитку потреб цього виду продукції і зміненні цін на неї;
– можливості обсягів збуту продукції з врахуванням кон'юнктури ринку;
– доцільність внесення змін до структури виробництва та асортименту продукції, що випускається тощо.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану ринку соняшникової олії, визначення основних чинників, що впливають на стан споживання, та перспективної ємності внутрішнього ринку в Одеській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємства не зможуть досягти поставлених цілей, якщо не будуть мати чіткої програми дій на перспективу, яка передбачає проведення комплексних маркетингових досліджень.

Маркетингова програма – це розроблений на основі комплексних маркетингових досліджень стратегічний план виробничо-комерційної діяльності, який має забезпечити оптимальний варіант майбутнього функціонування і розвитку підприємства відповідно до потреб ринку.

Основою комплексного дослідження ринку є, перш за все, визначення його ємності, тобто можливої кількості продукції, яка може бути на ньому продана за певного рівня і співвідношення різних цін. Ринок як сфера діяльності аналізується з позицій виявлення потреб потенційних покупців, їх поточної величини, закономірностей зміни альтернативних способів задоволення потреби, відповідності продукції підприємства вимогам споживачів і достатньої ємкості ринку в перспективі для досягнення поставлених завдань щодо певного рівня рентабельності виробництва і отримання підприємницьких доходів.

Якщо за наслідками маркетингових оцінок ємність ринку виявиться недостатньою для досягнення мети підприємництва, не буде забезпечено повне завантаження виробничих потужностей, якість продукції, що випускається, не відповідатиме вимогам покупців, то необхідно прийняти заходи щодо оновлення продукції, вдосконалення техніки і технології, маркетингових заходів або ж необхідно буде перепрофілювати підприємство.

Ємність ринку – це обсяг реалізованого на ньому товару протягом одного року з урахуванням його імпорту і експорту.

Вважаємо, що ємність ринку Одеської області можна визначити, виходячи із таких даних (1):

$$E = Q_{в.в.} + Q_{і.в.} + Q_{к.} - Q_{е.} = Q1 + Q2 + Q3 - Q4, \quad (1)$$

де: $Q_{в.в.}$ – обсяг збуту продукції в регіоні власного виробництва (Q1);

Qі.в. – обсяг збуту продукції в регіоні імпортного виробництва (Q2);

Qк. – обсяг збуту продукції в регіоні фірм-конкурентів, що продають продукцію цього типу в даному регіоні (Q3).

Qе. – обсяг продукції, яка експортується (Q4).

Виробництво соняшникової олії в Україні в 2015 році склало 4,26 млн. т., експорт склав 3,87 млн. т., тобто воно скоротилося на 13% порівняно з 2014 роком [8]. Згідно з висновками «УкрАгроКонсалт», частка України в загальному обсязі реалізації соняшникової олії на світовому ринку досягнула 55%. Найбільшими виробниками соняшникової олії в Україні є компанії «Кернел-Трейд», «Креатив-групп», «Gargie», на які припадає більше ніж 35% українського ринку [9].

В Одеській області у 2015 році було вироблено олії соняшникової 529,22 тис. т., обсяг реалізації склав 5,206 млн. грн. Частка виробництва соняшникової олії по області в загальному обсязі виробництва в Україні досягла 13,23%. За даними Державної служби статистики, за 9 місяців минулого року через торгівельну мережу реалізовано 9424,8 т. на суму 283,32 тис. грн. [10].

За 2015 рік експорт продукції Одеської області склав 492 тис. т., що становить 93% від обсягів виробництва, а споживання в регіоні соняшникової олії власного виробництва становить 16,71 тис. т. Імпортувались в регіон в основному пальмова та оливкова олії і можна сказати, що імпорт соняшникової олії дорівнював нулю.

Обсяги надходжень олії соняшникової з інших регіонів за експертними оцінками склали 82% від обсягів продажу, що дорівнює 13,96 тис. т.

Отже, загальна ємність ринку збуту олії соняшникової по Одеській області за 2015 р. склала:

$$Q_{2015} = 16{,}71 + 13{,}96 = 30{,}67 \text{ тис. т.}$$

За статистичними даними населення Одеської області в 2015 році складало 2390 млн. осіб. Виходячи з розрахункових можливостей збуту олії соняшникової в Одеській області в 2015 році, середній відсоток річного споживання цієї продукції на душу населення складає:

$$g = \frac{G}{H} = \frac{30{,}67}{2390{,}0} = 0{,}012836 \ (\text{т}) \text{ або } 12{,}83 \text{ літрів на рік,}$$

де Q – ємність ринку збуту олії соняшникової в 2015 році в Одеській області.

H – чисельність населення Одеської області в 2015 році.

На ринку сировини останніми роками ціни на насіння соняшника для переробних підприємств значно підвищилися. На умовах EXW («франко-завод») ціни на насіння соняшника становили 8100–8300 грн. за тону, що змусило деяких переробників сировини всередині сезону зупинити виробництво олії. Також значно зросли ціни на соняшникову олію. Ринок характеризується ціновою турбулентністю, що обумовлено курсовою нестабільністю. Ціни попиту на умовах FOB досягали 800$ за тону, а, відповідно, значно підвищились і внутрішні ціни.

За результатами аналізу основних показників, які характеризують ринок соняшникової олії в Україні в цілому, та в Одеській області зокрема, можна зробити висновок про достатню наповненість внутрішнього ринку. Але він постійно змінюється і з точки зору товару, і з точки зору споживача. Річне споживання олії на внутрішньому ринку України не перевищує 500 тис. т. [11, с.12]. До цього обсягу додається і споживання фасованої олії кінцевими споживачами, і використання сирої олії маргариновими, майонезними і миловарними виробництвами. Імпорт соняшникової олії дорівнює нулю. Оливкова та інші олії імпортуються в таких незначних обсягах і продаються на ринку за такою високою ціною, що вони не створюють конкуренції місцевій соняшниковій олії [12]. Усе це свідчить про те, що ринок збалансований: пропозиція на внутрішньому ринку фактично співпала з попитом і поки що самим перспективним для олійно-жирової

галузі є зовнішній ринок. У будь-якому випадку його ємність не так обмежена, як ємність внутрішнього ринку.

Дуже цікаву форму прийняв в Україні процес формування торгових марок фасованої олії. Він характеризується впливом одразу двох сил, причому «протилежно спрямованих»: технологічних європейських вимог і традиційних уподобань українського споживача. Європейські споживачі рослинного масла вважають, що воно повинно бути максимально знеособлене, тобто не мати специфічного смаку, кольору і запаху. Суворо дотримується цих вимог уже багато років Дніпропетровський МЕЗ, що випускає олію під брендом «Олейна». Вона свого часу була одним із перших «масляних» українських брендів. Але українським споживачам подобається, коли салатна заправка пахне «домашньою олією», і вони з упередженням ставляться до мертво-блідого кольору рафінованих олій. Тому виробники олійно-жирової продукції, щоб догодити уподобанням населення, пропонують йому глибоко очищену, але нерафіновану жовтеньку пахучу з присмаком насіння олію. І наразі таких нерафінованих марок в Україні, навіть більше, ніж рафінованих. Деякі великі виробники, теж пішли на компроміс з потребами споживача і під однією торговою маркою пропонують обидва види олії – рафіновану і просто очищену.

При визначенні потреб у забезпеченні вирощування необхідної кількості насіння соняшника за цих обсягів експорту соняшникової олії, та обсягів її споживання, варто врахувати те, що соняшник – культура в аграрному відношенні небезпечна, тому що знижує родючість українських ґрунтів, а українські аграрії керуються при цьому миттєвою вигодою. Тому, при плануванні діяльності щодо зайнятості посівних площ під вирощування насіння соняшнику та переробки його на олію, необхідно піклуватися про збереження навколишнього середовища і обґрунтовувати отримання необхідної кількості готового продукту, тобто ємність ринку.

При визначенні ємності ринку збуту олії соняшникової за роками перспективного періоду розрахункова величина потреби на душу населення приймається як базисна.

Ємність ринку збуту (Q_t) на рік t перспективного періоду може бути встановлена на основі такої залежності:

$$Q_t = \frac{q \times H \times (1 - \Delta IH_t) \times (1 + \Delta ID_t \times E)}{Iz_t} \qquad (2)$$

де H – загальна чисельність населення в Одеській області в 2015 році;

ΔIH_t – прогнозована зміна загальної чисельності населення по роках перспективного періоду;

ΔID_t – прогнозовані зміни середніх доходів на душу населення в Одеській області;

E – коефіцієнт еластичності зміни закупок олії рослинної залежно від зміни рівня доходів населення;

t – рік;

Iz_t – запланована по роках перспективного періоду зміна середніх цін на олію соняшникову.

За статистичними оцінками рівень доходів населення Одеської області знизився, але обсяги збуту збільшились. Можна сказати, що попит на цей вид продукту еластичний і складає Э=1,05. Чим важливіше місце займає продукт в бюджеті споживача, тим більш висока еластичність попиту на нього.

Експертні оцінки показників, які можуть використовуватися для визначення ємності ринку збуту масла соняшникового по роках перспективного періоду наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Експертні оцінки зміни показників по роках перспективного періоду

Показники	Позначення показника	Одиниця вимірювання	Значення показників по роках перспективного періоду		
			2016	2017	2018
1. Прогнозована зміна чисельності населення Одеської обл.	Δ ІН	%	-0,5	-0,5	-0,5
2. Планований індекс зміни цін без урахування інфляційної складової	Іz	Індекс	1,1	1,1	1,1
3. Зміна доходів населення	Δ ID	%	5,0	5,0	5,0

Визначимо перспективну ємність ринку збуту олії соняшникової по роках перспективного періоду, виходячи із наведених вище даних:

$$Q_{2016} = \frac{0{,}0128 \times 2390000 \times \left(1 - \frac{0{,}5}{100}\right) \times \left(1 + \frac{5}{100} \times 1{,}05\right)}{1{,}1} = 31{,}960\,(\text{тис. т})$$

$$Q_{2017} = \frac{0{,}0128 \times 2390000 \times \left(1 - \frac{0{,}5}{100}\right) \times \left(1 - \frac{0{,}5}{100}\right) \times \left(1 + \frac{5}{100} \times 1{,}05\right) \times \left(1 + \frac{5}{100} \times 1{,}05\right)}{1{,}1} = 33{,}391\,(\text{тис. т})$$

$$Q_{2018} = \frac{0{,}0128 \times 2390000 \times \left(1 - \frac{0{,}5}{100}\right) \times \left(1 - \frac{0{,}5}{100}\right) \times \left(1 - \frac{0{,}5}{100}\right) \times \left(1 + \frac{5}{100} \times 1{,}05\right) \times \left(1 + \frac{5}{100} \times 1{,}05\right) \times \left(1 + \frac{5}{100} \times 1{,}05\right)}{1{,}1} =$$

= 34,885 (тис. т)

Тобто за три роки ємність ринку олії соняшникової зросте на 14%, або на 4,293 тис. т.

Висновки і перспективи подальших розробок. Ємність ринку олії соняшникової в Одеській області по роках перспективного періоду має тенденцію до зростання. Це обумовлено тим, що ціни на цей вид жирів більш доступні порівняно з тваринними, що є дуже вагомим в період зниження купівельної спроможності населення, а також через фізіологічні переваги цих жирів. Зростання доходів населення по роках перспективного періоду також буде сприяти росту попиту на олію соняшникову, не зважаючи на зростання цін. Це повинно бути враховано сільгоспвиробниками при засіванні посівних площ і вирощуванні насіння соняшника, а також переробними підприємствами, які виробляють соняшникову олію, що є одним із найбільш рентабельних виробництв у сільському господарстві. Разом з тим ця сільськогосподарська культура негативно впливає на родючість ґрунтів і тому потребує більш обґрунтованого державного регулювання її вирощування, переробки соняшника та експортних операцій.

Таким чином, подальша розробка методології визначення ємності ринку цього виду продукції допоможе оптимізувати діяльність підприємств цієї сфери виробництва. Більш точне прогнозування цього показника дозволить товаровиробникам планувати свою діяльність як на короткостроковий, так і на довгостроковий період. Це призведе до того, що:

– внутрішній ринок буде повністю забезпечений необхідним обсягом продукції;
– товаровиробники зможуть планувати свою діяльність відносно внутрішнього і зовнішнього ринків збуту;
– зменшиться ризик недоотримання прибутку через недовиробництво чи перевиробництво продукції.

Література

1. *Іванова В. В. Планування діяльності підприємства / В. В. Іванова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.*

2. Грабовецький Б. Є. Економічне прогнозування та планування / Б. Є. Грабовецький. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
4. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – К.: Каравела, 2003. – 432 с.
5. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства / О. О. Орлов. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
6. Попова В. М. Бизнес-планирование / В. М. Попова, С. И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 672 с.
7. Мінченко М. В. Планування та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів / М. В. Мінченко, Л. П. Чижов, А. В. Фролков. – Суми: Університетська книга, 2004. – 442 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua.
9. Итоги масличного и масложирового рынка Украины в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukragroconsult.com/news/itogi-maslichnogo-i-maslozhirovogo-rynka-ukrainy-v-2015-godu.
10. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.od.ukrstat.gov.ua.
11. Экономические показатели работы масложирового комплекса Украины в 2014/15 МГ и прогноз на 2015/16 МГ // Масложировой комплекс. – 2015. – № 3. – С. 10–16.
12. Подсолнечное масло «обвалилось» [Электронный ресурс] // Аграрний тиждень. – Режим доступа: http://a7d.com.ua/novini/19603-podsolnechnoe-maslo-obvalilos.html.

References

1. Ivanova, V. V. (2006), Planning of enterpise's activity [Planuvannia diialnosti pidpryiemstva], Center of Educational Literature, Kyiv, 472 p (ukr)
2. Hrabovetskyi, B. Ye. (2003), Economic forecasting and planning [Ekonomichne prohnozuvannia ta planuvannia], Center of Educational Literature, Kyiv, 188 p. (ukr)
3. Fatkhutdynov, R. A. (2000), Strategic marketing [Strategicheskiy marketing], Business School «Intel-Synthesis», Moscow, 640 p. (rus)
4. Tarasiuk, H. M. (2003), Planning of enterpise's activity [Planuvannia diialnosti pidpryiemstva], Karavela, Kyiv, 432 p. (ukr)
5. Orlov, O. O. (2002), Planning of industrial enterpise's activity [Planuvannia diialnosti promyslovoho pidpryiemstva], Skarby, Kyiv, 336 p. (ukr)
6. Popova, V. M. (2001), Business planning [Biznes-planirovanie], Finance and Statistics, Moscow, 672 p. (rus)
7. Minchenko, M. V., Chyzhov, L. P., Frolkov, A. V. (2004), Planning and forecasting of socio-economic development of regions [Planuvannia ta prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv], Universytetska knyha, Sumy, 442 p. (ukr)
8. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy], available at: http://ukrstat.gov.ua (ukr)
9. The results of the oil and oilseed market of Ukraine in 2015 [Itogi maslichnogo i maslozhirovogo rynka Ukrainy v 2015 godu], available at: http://www.ukragroconsult.com/news/itogi-maslichnogo-i-maslozhirovogo-rynka-ukrainy-v-2015-godu (rus)
10. Official website of the Main Statistical Office in the Odessa region [Ofitsiinyi sait Holovnoho upravlinnia statystyky v Odeskiy oblasti], available at: www.od.ukrstat.gov.ua (ukr)
11. Economic indicators of work fats and oils complex of Ukraine in 2014/15 MG and MG forecast for 2015/16 [Ekonomicheskie pokazateli raboty maslozhirovogo kompleksa Ukrainy v 2014/15 MG i prognoz na 2015/16 MG], Oil and Fat Complex, No. 3, pp. 10–16 (rus)
12. Sunflower oil was «collapsed» [Podsolnechnoe maslo «obvalilos»], Agrarian week, available at: http://a7d.com.ua/novini/19603-podsolnechnoe-maslo-obvalilos.html (rus)

Стаття надійшла до редакції 13.05.2016.

УДК 338.2 (332.145)

Наталія Валентинівна СМЕНТИНА
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і планування бізнесу, Одеський національний економічний університет, e-mail: smentn@yandex.ru

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ НА МЕЗОРІВНІ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

Сментина, Н. В. Організація стратегічного планування в Україні на мезорівні: виклики сучасності / Наталія Валентинівна Сментина // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 57–63.

Анотація. *У статті проаналізовано практику розробки стратегій в Україні на мезорівні. Сформульовано рекомендації щодо удосконалення організації процесу стратегічного планування на мезорівні з орієнтацією на партнерський підхід до розробки стратегій та їх подальшої реалізації. Запропоновано інструментарій механізму стратегічного планування в розрізі правового, інституційного, інформаційного та наукового забезпечення. Обґрунтовано доцільність переорієнтації на новітні підходи до стратегічного планування, зокрема, застосування сценарного планування. Визначено рівень соціально-економічного розвитку регіонів країни на віддалену перспективу відповідно до інструментарію державної регіональної політики.*

Ключові слова: *стратегічне планування; соціально-економічний розвиток; мезорівень; адміністративно-територіальна одиниця; сценарне планування; ефективність.*

Наталия Валентиновна СМЕНТЫНА
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления национальным хозяйством, Одесский национальный экономический университет, e-mail:smentn@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ НА МЕЗОУРОВНЕ: ВЫЗОВЫ СОВРЕМЕННОСТИ

Сментына, Н. В. Организация стратегического планирования в Украине на мезоуровне: вызовы современности / Наталия Валентиновна Сментына // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 57–63.

Аннотация. *В статье проанализирована практика разработки стратегий в Украине на мезоуровне. Сформулированы рекомендации по совершенствованию организации процесса стратегического планирования на мезоуровне с ориентацией на партнерский подход к разработке стратегий и их дальнейшей реализации. Предложен инструментарий механизма стратегического планирования в разрезе правового, институционального, информационного и научного обеспечения. Обоснована целесообразность переориентации на новые подходы к стратегическому планированию, в частности, с применением сценарного планирования. Определен уровень социально-экономического развития регионов страны на отдаленную перспективу в соответствии с инструментарием государственной региональной политики.*

Ключевые слова: *стратегическое планирование; социально-экономическое развитие; мезоуровень; административно-территориальная единица; сценарное планирование; эффективность.*

Natalia SMENTYNA
PhD in Economics, Associate Professor of Economics and National Economy Management Department, Odessa National Economic University, e-mail:smentn@yandex.ru

ORGANIZATION OF STRATEGIC PLANNING IN UKRAINE AT THE MESOLEVEL: CONTEMPORARY CHALLENGES

Smentyna, N. (2016), Organization of strategic planning in Ukraine at the mesolevel: contemporary challenges. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Orhanizatsiia stratehichnoho planuvannia v Ukraini na mezorivni: vyklyky suchasnosti; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 57–63.

© СМЕНТИНА Н.В., 2016

Abstract. *The article analyzes the practice of developing strategies in Ukraine at the mesolevel. Recommendations concerning improving the process of strategic planning organization at the mesolevel with a focus on the partnership approach to developing strategies and their future implementation are formulated. Tools of the strategic planning mechanism are offered in the context of legal, institutional, informational and scientific supporting. The expediency of orientation towards new approaches to strategic planning is substantiated, in particular, using scenario planning. The level of regions' socio-economic development in the distant future is determined in accordance with the tools of state regional policy.*

Keywords: *strategic planning; socio-economic development; mesolevel; administrative and territorial unit; scenario planning; efficiency.*

JEL classification: *O200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зміцнення конкурентних позицій адміністративно-територіальних одиниць держави, активізація їх економічного зростання, підвищення добробуту та якості життя населення в умовах децентралізації, мінливого зовнішнього середовища, посилення конкуренції за ресурси забезпечується впровадженням стратегічного планування. Упродовж XXI століття в Україні активно розробляються стратегії соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. При цьому український Уряд намагається застосовувати європейські підходи до планування, що стає можливим завдяки реалізації проектів міжнародної технічної допомоги. Разом з тим, інституціональне забезпечення стратегічного планування в Україні, здебільшого акцентуючись на регіональній складовій, досі залишає поза увагою стратегії місцевого розвитку, в яких визначаються довгострокові цілі соціально-економічного розвитку міст, об'єднаних міських територіальних громад, районів області, сіл та селищ, а також шляхи їх досягнення. Відтак, система стратегічного планування в державі не є цілісною, а в практичному аспекті має формальні ознаки ефективного функціонування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Фундаментальні теоретичні положення стратегічного планування досліджено в працях класиків К. Ендрюса, П. Зельцніка, М. Кондратьєва, В. Леонтьєва, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Дж. Стрікленда, С. Струміліна, А. Томпсона, А. Чандлера, зарубіжних вчених І. Ансоффа, В. Борисевича, К. Знаменської, Г. Кандаурової, В. Рохчіна, С. Тяглова та вчених сучасності. Зокрема проблематиці стратегічного планування на мезорівні присвятили свої дослідження такі науковці з України як: О. Берданова, В. Вакуленко [1], які, опановуючи зарубіжний досвід стратегічного планування на місцевому рівні, зробили спробу його адаптації до українських умов планування економічного розвитку; Г. Васильченко [2], В. Осипов, І. Півоварчук, І. Пасарюк [3], які скерували свої наукові здобутки у русло проблематики стратегічного планування субрегіонів та агломерацій за американською технологією, а також С. Біла, М. Кушнір, О. Шевченко [4], А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі [5] та багато ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи результати досліджень представників наукових шкіл сучасності, необхідно відмітити, що у проведених дослідженнях вже сформовані певні теоретико-методологічні основи стратегічного планування. Разом з тим, увага науковців зосереджується на методологічних засадах планування економічного та соціального розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць: областей, міст, районів, сіл та таких утворень як субрегіони й агломерації. Недостатньо уваги приділяється проблематиці організації стратегічного планування на засадах партнерства й відкритого діалогу влади, бізнесу, громадськості, забезпечити співпрацю яких, з огляду на глобалізаційні процеси та конкурентні виклики XXI ст., спроможні такі інститути посередництва як агентства регіонального розвитку. Відтак, актуальним є питання вдосконалення теоретичних та методологічних засад організації процесу стратегічного планування в Україні на мезорівні з позиції формування цілісної системи планування на засадах партнерської співпраці усіх зацікавлених сторін.

Постановка завдання. З урахуванням викладеного вище метою статті є розробка теоретико-методологічних положень та практичних рекомендацій щодо удосконалення

організації процесу стратегічного планування в Україні на мезорівні. Досягнення поставленої мети обумовлює необхідність вирішення таких завдань: виявити особливості розробки стратегій в Україні на мезорівні; запропонувати основні напрямки удосконалення організації процесу стратегічного планування з орієнтацією на партнерський підхід до розробки стратегій та їх подальшої реалізації; сформувати підхід щодо пошуку новітніх підходів до стратегічного планування з урахуванням необхідності розробки науково-обґрунтованих стратегій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати наукових спостережень, зокрема аналіз практики розробки стратегій економічного та соціального розвитку регіонів держави, районів області, міст свідчать про фрагментарність, безсистемність та відповідно неефективність стратегічного планування в Україні на мезорівні [6]. Наведемо лише деякі дані, отримані в результаті власних спостережень, які свідчать про це. Регіональні стратегії розвитку, що розробляються в державі та адаптуються до стратегічних планів національного рівня охоплюють доволі різний період часу. Окрім цього, одні регіони йдуть шляхом внесення доповнень до стратегій, тобто до їх актуалізації, інші вважають за необхідне розробляти нові плани. При розробці регіональних стратегій пріоритети розвитку областей, визначені спочатку на макрорівні, інтегровано у стратегії регіонального розвитку лише на 11%, що позначається на фінансовому забезпеченні їх реалізації за рахунок бюджетних коштів; тільки 15% регіональних стратегій розвитку висвітлюють проблему можливих джерел фінансування запланованих до реалізації стратегічних заходів; 30% розробників вдаються до застосування сценарного підходу до планування; прогнозні значення показників, що свідчитимуть про досягнення стратегічного бачення, наводяться у 60% стратегій. Відтак, має місце ситуація, за якої нереалізовані старі стратегії змінюються новими.

Вважаємо, що базисом формування цілісної системи стратегічного планування в державі має слугувати концепція стратегічного планування на мезорівні, основу якої становить залучення до розробки стратегій усіх рівнів адміністративно-територіального устрою держави у такий спосіб: формулювання стратегічної мети та визначення державних пріоритетів на національному рівні; розробка стратегій на місцевому рівні – у містах, об’єднаних міських територіальних громадах, районах області; інтегрування базових положень стратегій місцевого рівня у стратегічний план дій регіонального рівня. Це сприятиме взаємоузгодженості, з одного боку – стратегій мезорівня, з іншого – стратегій макро- та мезорівня, а також забезпечить консолідацію зусиль урядів адміністративно-територіальних одиниць з вирішення спільних питань місцевого значення та дозволить втілити ідею цілісності стратегічного планування в державі.

Забезпечити узгодженість стратегічного планування на мезорівні та сприяти підвищенню ефективності державного управління вбачається можливим завдяки інструментарію окремих складових механізму стратегічного планування в державі. Зокрема, належна організація процесу стратегічного планування вимагає відповідного інституційного, правового, інформаційного та наукового забезпечення.

Інституційне забезпечення процесу стратегічного планування на мезорівні включає: організацію діяльності інститутів-посередників з питань стратегічного планування та управління стратегічним розвитком адміністративно-територіальних одиниць держави в особі агентств регіонального розвитку, у функції якого входитиме аналіз, координація та супроводження процесів стратегічного планування; розробку та затвердження механізму взаємодії агентств регіонального розвитку з органами державної влади в процесі розробки та впровадження державної політики з питань стратегічного планування та управління стратегічним розвитком; регламентацію взаємовідносин та відповідальності сторін, що залучаються до розробки стратегій: представників влади, бізнесу, громадськості, зовнішніх та внутрішніх експертів; проведення агентствами регіонального розвитку інвентаризації та аналізу раніше прийнятих стратегій, довгострокових програм та планів, що стосуються соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць держави, розроблення з урахуванням фінансових можливостей пропозицій щодо їх перегляду, системного узгодження.

Правове забезпечення включає: прийняття єдиного, базового закону про стратегічне планування, з визнанням у якості документів державного стратегічного планування стратегій соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць різних рівнів; встановленням єдиного порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки їх реалізації; делегування повноважень щодо здійснення функції довгострокового планування, зокрема з розробки регіональних стратегій розвитку, моніторингу та оцінювання їх реалізації від обласних, Київської та Севастопольської міських рад та державних адміністрацій інститутам-посередникам з питань стратегічного планування та управління стратегічним розвитком на мезорівні в особі агентств регіонального розвитку з урахуванням можливостей постійного аналізу соціально-економічного стану адміністративно-територіальних одиниць, проведення моніторингу та оцінювання реалізації стратегій, внесення змін до них; розробку та затвердження Положення «Про агентство регіонального розвитку», що визначатиме структуру, функції, порядок організації та роботи інституту-посередника в державі з питань стратегічного планування та управління стратегічним розвитком адміністративно-територіальних одиниць.

Інформаційне забезпечення включає: забезпечення повноти, об'єктивності, постійної актуалізації інформації про стан та тенденції соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, перспективи реалізації державної політики у цій сфері, можливості її використання для обґрунтування управлінських рішень суб'єктами національної економіки, безперешкодного доступу до неї усіх зацікавлених осіб (оприлюднення інформації на офіційних сайтах органів державної влади та місцевого самоврядування, агентств регіонального розвитку, широке висвітлення результатів розробки та реалізації стратегій у ЗМІ); підготовку агентством регіонального розвитку щорічної аналітичної доповіді про стан соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальної одиниці, що міститиме узагальнені результати аналізу соціально-економічного стану, оцінку тенденцій розвитку, ефективності здійснених заходів, пропозиції щодо пріоритетних напрямків роботи та відомостей відносно внесених змін до раніше затверджених стратегій, тощо; оприлюднення на офіційному сайті агентства регіонального розвитку інформації про результати своєї діяльності, із зазначенням інвестиційних проектів, що реалізуються на території адміністративно-територіальної одиниці в рамках реалізації стратегії; відслідковування процесу функціонування системи забезпечення інформацією з метою її своєчасного коригування в інтересах користувачів інформації.

Наукове забезпечення включає: постійне вдосконалення теоретико-методологічної бази стратегічного планування в Україні на мезорівні; передбачення у вищих навчальних закладах навчальних модулів, програм, спеціальностей з підготовки фахівців з питань стратегічного планування на макро- та мезорівня; організацію круглих столів, тренінгів, спеціалізованих курсів з метою обміну досвідом та поширення інформації про новітні підходи до стратегічного планування з урахуванням викликів сучасності.

В контексті наукового забезпечення процесу стратегічного планування потрібно зазначити, що принцип науковості є одним із найважливіших, на яких має будуватися процес розробки стратегій; методологія стратегічного планування постійно повинна удосконалюватися з урахуванням вітчизняних здобутків та світового досвіду у галузі прогнозування та планування, мають змінюватися і підходи. За сучасних умов господарювання ті підходи до розробки стратегій, якими раніше керувалися працівники адміністрацій, майже вичерпали себе. Сьогодні не лише в Україні, але й у світі підвищується інтерес до розробки саме науково-обґрунтованих стратегій. Такі стратегії повинні містити визначення пріоритетів та перспектив їх реалізації в умовах швидкоплинних змін у зовнішньому світі, змін податкової політики держави, наслідків світових кризових явищ тощо з урахуванням обґрунтованості оцінок очікуваних результатів. В Україні до цього додається ще й нестабільна ситуація у південно-східних регіонах держави [7].

У цьому аспекті посилюється важливість аналізу та моделювання впливу різноманітних внутрішніх та зовнішніх чинників на пріоритетні напрямки стратегічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, що дозволить виявити головні проблеми та вузькі місця реалізації стратегії за допомогою комплексу методів системного факторного, порівняльного і структурно-функціонального аналізу, економіко-математичного та імітаційного

моделювання, системної динаміки та використання сценарного планування. Так, наприклад, розроблені сценарії функціонування економіки адміністративно-територіальних одиниць дозволять врахувати зміни зовнішніх параметрів, а результати їх реалізації – виділити пріоритетні напрями управління при здійсненні стратегії розвитку за умови змін зовнішніх параметрів, які передбачають посилення уваги до вразливих видів економічної діяльності.

Загальна схема моделювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць держави за сценарним підходом представлена на рис. 1.

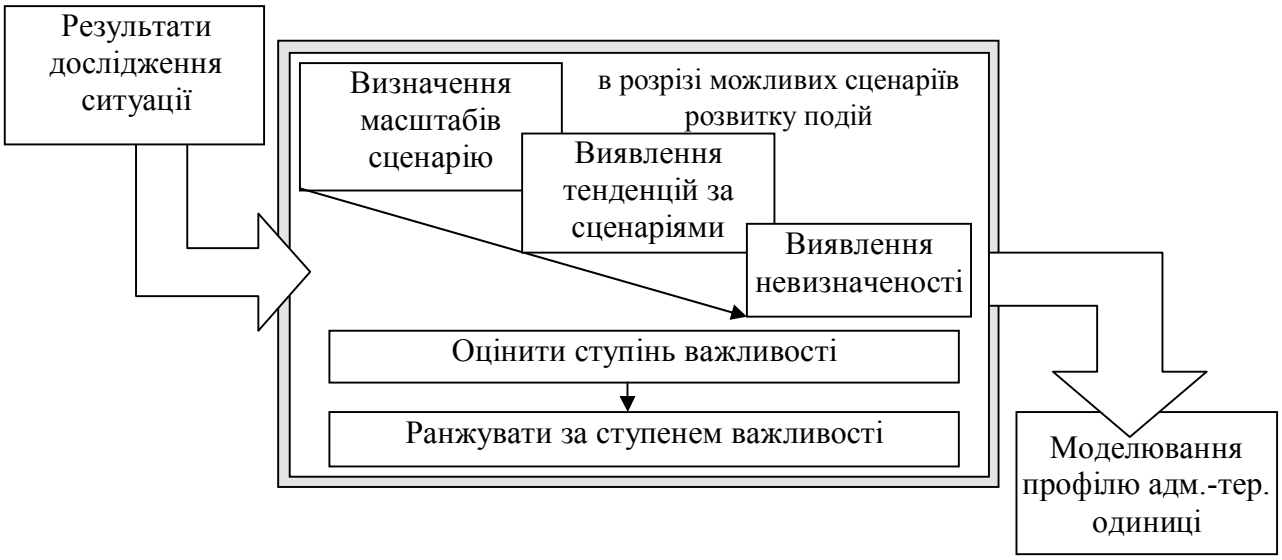


Рис. 1. Процес розробки сценарію соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць

Сценарний підхід до планування допоможе визначити контекст, що дозволяє органам влади тестувати різні прийоми прогнозування тенденцій розвитку зовнішнього середовища. При повноформатному використанні цього методу створюється сприятливе середовище для пошуку нових стратегічних альтернатив, новий механізм їх відбору, що забезпечить у підсумку живучість і працездатність стратегії.

Варто відмітити, що в Україні підхід до сценарного планування майже не застосовується. Зокрема, у Державній стратегії регіонального розвитку до 2020 року, яка побачила світ наприкінці 2014 та слугує базисом для розробки регіональних стратегій, навіть немає на це натяку. Стратегія чітко визначає на загальнорегіональному рівні пріоритетні напрямки соціально-економічного розвитку для кожного регіону, в розрізі таких трьох цілей державної регіональної політики країни на довготривалу перспективу як: підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток, а також ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку [8]. Про результати просування адміністративно-територіальних одиниць країни у напрямку досягнення окреслених цілей свідчитимуть певні індикатори в регіональному розрізі, на досягнення прогнозованих значень яких, власне, і спрямовано стратегічний план. Дослідивши зміну рівня соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень в країні за прогнозними значенням індикаторів, які містяться у Стратегії (рис. 2), спостерігаємо ситуацію, яка говорить про дотримання територіальної (просторової) складової інтегрального підходу щодо формування та реалізації державної регіональної політики, сутність якої зводиться згідно з стратегічним планом загальнорегіонального рівня до досягнення «рівномірного розвитку територій» [8].

Як видно з рис. 2, складається враження відносно того, що при прогнозуванні наслідків запровадження стратегічних заходів та завдань з питань соціально-економічного розвитку регіонів країни, передбачалося, що адміністративно-територіальні одиниці країни будуть рухатися однаковими темпами на шляху просування до стратегічної мети загально

регіонального рівня, що власне і передбачає, як на цьому наголошується в стратегічному плані, забезпечення «соціально-економічної єдності і рівномірності розвитку регіонів з метою створення рівних умов для розвитку людини» [8].

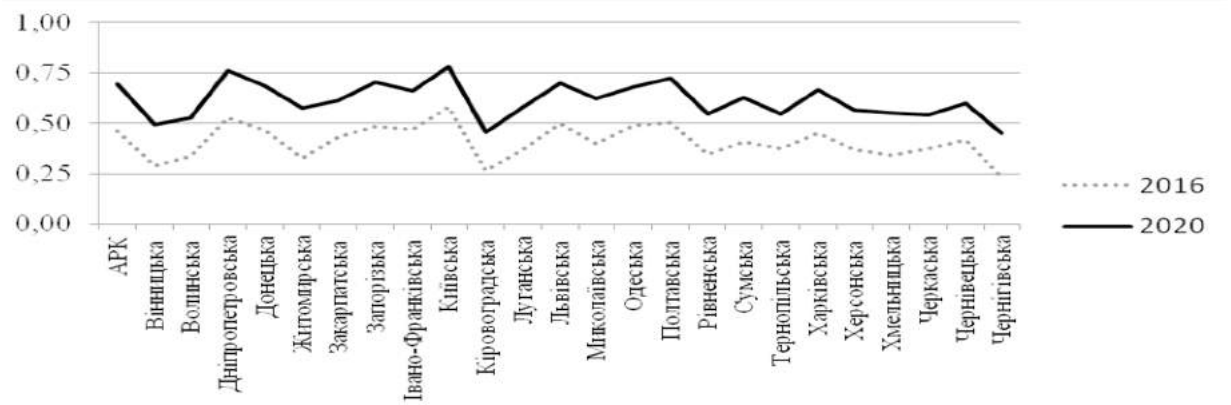


Рис. 2. Рівень соціально-економічного розвитку регіонів України за результатами реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року (в розрізі етапів)

Сподівання на кращий розвиток подій втілює надана регіонам країни можливість, з урахуванням власного потенціалу, пропонувати для впровадження та відобразити в стратегічних планах свого розвитку додаткові стратегічні завдання та заходи, що не передбачають спільних дій центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, а базуються на власних місцевих зусиллях та можливості залучення до їх реалізації додаткових альтернативних джерел фінансування.

Висновки і перспективи подальших розробок. Стратегічному плануванню в Україні властива хаотичність, безсистемність та ініціативність на рівні міст, районів, низький зв'язок стратегій макро- та мезорівня. Натомість, цілісність стратегічного планування в державі має забезпечуватися розробкою взаємоузгоджених стратегій, зокрема за часовим критерієм та пріоритетністю соціально-економічного розвитку, що визначена на макрорівні. Подолання фрагментарності, безсистемності, неефективності та низької результативності стратегічного планування на мезорівні, забезпечення узгодженості стратегій, розроблених на засадах публічності та відкритого діалогу влади-бізнесу-громадськості вимагає відповідного правового, інституційного, інформаційного та наукового забезпечення, що передбачає: законодавчу регламентацію єдиного порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінювання реалізації стратегій; делегування повноважень з розробки стратегій, моніторингу та оцінювання їх реалізації агентствам регіонального розвитку; організацію діяльності таких агентств, розробку механізму їх взаємодії з органами влади, регламентацію відносин та відповідальності сторін; забезпечення користувачів інформацією про результати розробки та реалізації стратегій; вдосконалення методологічної бази стратегічного планування на мезорівні; використання сценарного підходу до планування та інше, що у своїй сукупності сприятиме підвищенню ефективності державного управління на мезорівні.

Література

1. *Берданова О. Стратегічне планування місцевого розвитку: практ. посіб. / О. Берданова, В. Вакуленко. – К.: ТОВ «София-А», 2012. – 88 с. (Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO).*
2. *Васильченко Г. Сучасні тенденції в управлінні розвитком регіону. Субрегіони та агломерації / Г. Васильченко // Формування соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах спільних трансформацій: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., 18–19 квітня 2013 р. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2013. – С. 208–210.*

3. Осипов В. М. Стратегічне планування як ефективний інструмент управляння регіональним розвитком / В. М. Осипов, І. Д. Півоварчук, І. Л. Пасарюк // Вісник СумДУ. Серія економіка. – 2011. – № 1. – С. 89–100.
4. Стимулювання економічного зростання на місцевому рівні: аналітична доповідь / [С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір та ін.; за ред. С. О. Білої]. – К.: НІСД, 2013. – 54 с.
5. Сухоруков А. І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.
6. Сментина Н. В. Неузгодженість у формуванні стратегій економічного та соціального розвитку територій / Н. В. Сментина // Формування соціально-економічного розвитку регіонів України в умовах спільних трансформацій: матеріали міжнар. наук.-прак. конф., 18–19 квітня 2013 р. – Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2013. – С. 248–250.
7. Економіка регіонів у 2015 році: нові реалії і можливості в умовах започаткованих реформ: аналітична доповідь / [О. В. Шевченко, В. І. Жук, К. Г. Юрченко та ін.; за ред. Д. І. Олійник]. – К.: НІСД, 2015. – 92 с.
8. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету міністрів України № 385 від 6 серпня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-n.

References

1. Berdanova, O. & Vakulenko, V. (2012), «Strategic planning of local development» [Stratehichne planuvannia mistsevoho rozvytku], Sofiya-A, Kyiv, 88 p. (ukr)
2. Vasylchenko, H. (2013), «Modern trends in managing regions development. Sub-regions and agglomeration» [Suchasni tendentsii v upravlinni rozvytkom rehionu. Subrehiony ta ahlomeratsii], Proceedings of the International Scientific and Practical Conference: Formation of socio-economic development of Ukrainian regions under conditions of joint transformation, ChTEI KNTEU, Chernovtsy, pp. 208–210 (ukr)
3. Osypov, V. M., Pivovarchuk, I. D., & Pasariuk, I. L. (2011), «Strategic planning as an effective tool of regional development management» [Stratehichne planuvannia yak efektyvnyi instrument upravliannia rehionalnym rozvytkom], Visnyk SumDU, Economics series, No. 1, pp. 89–100 (ukr)
4. Bila, S. O., Shevchenko, O. V. Kushnir, M. O. at al. (2013), «Promoting economic growth at local level: analytical report». Ed. by S. O. Bila [Stymuliuvannia ekonomichnoho zrostannia na mistsevomu rivni: analitychna dopovid], NISD, Kyiv, 54 p. (ukr)
5. Sukhorukov, A. I. & Kharazishvili, Yu. M. (2012), Modeling and forecasting of socio-economic development of Ukrainian regions: monograph [Modeliuvannia ta prohnozuvannia sotsialno-ekonomichnoho rozvytku rehioniv Ukrainy: monohrafiia], NISD, Kyiv, 368 p. (ukr)
6. Smentyna, N. V. (2013), «Inconsistency in forming strategies for economic and social development of territories» [Neuzhodzhenist u formuvanni stratehiy ekonomichnoho ta sotsialnoho rozvytku terytoriy], Proceedings of International Scientific and Practical Conference: Formation of socio-economic development of Ukrainian regions under conditions of joint transformation, ChTEI KNTEU, Chernovtsy, pp. 248–250 (ukr)
7. Shevchenko, O. V., Zhuk, V. I., Yurchenko, K. H. at al. (2015), «The region's economy in 2015: new realities and opportunities in terms of initiated reforms: analytical report». Ed. by D. I. Oliynyk [Ekonomika rehioniv u 2015 rotsi: novi realii i mozhlyvosti v umovakh zapochatkovanykh reform: analitychna dopovid], NISD, Kyiv, 92 p. (ukr)
8. «National Strategy for Regional Development up 2020» (2014) [Derzhavna stratehiia rehionalnoho rozvytku na period do 2020 roku], available at: http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/385-2014-n (ukr)

Стаття надійшла до редакції 23.02.2016.

УДК 338.48:338.242

Hanna SHEVCHENKO
PhD in Economics, Associate Professor, Management Department, Sumy State University, e-mail: annshev@ukr.net

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL VIEW ON THE RECREATION IN THE MANAGEMENT SYSTEM OF NATIONAL ECONOMY

Shevchenko, H. (2016), Theoretical and methodological view on the recreation in the management system of national economy. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Teoretyko-metodolohichnyi pohliad na rekreatsiiu v systemi upravlinnia natsionalnoiu ekonomikoiu; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 64–70.

Abstract. *The recreation as a component of the macroeconomics from the theoretical and methodological perspective is researched in the article. The system thinking allows us to generalize and identify relationships of «recreation» subsystem in the management system of national economy. The attention is focused on the management aspects, particularly on management functions such as forecasting, regulation, etc., which correlate with the main directions of scientific economic research on national level. Separate components of the recreational subsystem are analyzed: input elements, namely resources of recreational sectors that can come directly from the environment or through the management system of national economy; internal relationships: sectoral and territorial, interregional and cluster interactions; output elements represented as results of recreational sustainable development. The balancing of recreation system development is interpreted as turning on programmed trajectory within the allowed deviation through the state maintaining of its movement.*

Keywords: *recreation; management system; national economy; system thinking.*

Ганна Миколаївна ШЕВЧЕНКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри управління, Сумський державний університет, e-mail: annshev@ukr.net

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПОГЛЯД НА РЕКРЕАЦІЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Шевченко, Г. М. Теоретико-методологічний погляд на рекреацію в системі управління національною економікою / Ганна Миколаївна Шевченко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 64–70.

Анотація. *У статті досліджено рекреацію як складову макроекономіки з теоретико-методологічного погляду. Системний підхід дозволяє узагальнити та визначити взаємозв'язки підсистеми «рекреація» в системі управління національною економікою. Увага акцентується на управлінських аспектах, зокрема, на функціях управління, таких як прогнозування, державне регулювання та ін., які корелюють із основними напрямами наукових економічних досліджень. Проведено аналіз окремих компонентів рекреаційної підсистеми: вхідних елементів – ресурсів рекреаційної галузі, що можуть надходити прямо із зовнішнього середовища чи через систему управління національною економікою; внутрішніх взаємозв'язків: галузево-територіальних, кластерних і міжрегіональних; вихідних елементів, які представлені як результати сталого розвитку рекреації. Зрівноваженість розвитку рекреаційної системи інтерпретовано як повертання шляхом державного підтримання її руху на завдану траєкторію в межах дозволеного відхилення.*

Ключові слова: *рекреація; система управління; національна економіка; системний підхід.*

Анна Николаевна ШЕВЧЕНКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры управления, Сумский государственный университет, e-mail: annshev@ukr.net

© SHEVCHENKO H., 2016

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД НА РЕКРЕАЦИЮ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Шевченко, А. Н. Теоретико-методологический взгляд на рекреацию в системе управления национальной экономикой / Анна Николаевна Шевченко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 64–70.

Аннотация. *В статье исследована рекреация как составляющая макроэкономики с теоретико-методологической точки зрения. Системный подход позволяет обобщить и определить взаимосвязи подсистемы «рекреация» в системе управления национальной экономикой. Внимание акцентируется на управленческих аспектах, в частности, на функциях управления, таких как прогнозирование, государственное регулирование и др., которые коррелируют с основными направлениями научных экономических исследований. Проведен анализ отдельных компонент рекреационной подсистемы: входных элементов – ресурсов рекреационной отрасли, которые могут поступать прямо из внешней среды или через систему управления национальной экономикой; внутренних взаимосвязей: территориально-отраслевых, кластерных и межрегиональных; выходных элементов, представленных как результаты устойчивого развития рекреации. Уравновешенность развития рекреационной системы интерпретирована как возвращение путем государственного поддержания его движения на заданную траекторию в пределах разрешенного отклонения.*

Ключевые слова: *рекреация; система управления; национальная экономика; системный подход.*

JEL classification: *H700; L830; P290*

1. Introduction

As for today, scientists do not reduce the attention to economic problems at the national level. It is indisputable that a growing number of different factors in times of crisis and uncertainty not just exercise a significant influence on macroeconomics in our country, and bring some chaos as in the internal processes complicated primarily social components, and in the management of the national economy. One of the "crying for help" sectors that need organizing its components and the relationships between them and the relationship with all other sectors of the national economy is recreation. Given this, in our opinion, the system thinking will streamline the issues related to the definition of the status quo of today's socio-economic sphere of rest among other areas of social development. Also this approach will identify priority areas for further scientific and applied research on recreation in the context of improving the management and development of the national economy.

2. Publications analysis and research objective

The issues, devoted to clarifying the role and place of recreation in social and economic systems and processes at the macro level, in particular through a system thinking, have a reliable theoretical and methodological basis. Thus, in the article of R. V. Slavik and M. M. Mykyta [1] a theoretical analysis of territorial recreational system as "natural and socio-economic system" is represented. In the work of S. V. Dutchak [2] the science of "touristica" is considered as a system and factors of tourist and recreational activities are systematized. The report of T. Van Mai and O. J. H. Bosch [3] reveals tourism as an open dynamic system; and analyzes the economic, social and demographic elements of this system. In the paper of S. Halioui and M. Schmidt [4] the system thinking is used as a tool for maintaining solutions in the framework of tourism development. The research of M. V. Grabar [5] shows the structure of tourism and recreation, especially in its cluster form. The research's author, A. G. Woodside [6] uses the system thinking in analyzing the linkages between sustainable tourism, sports and public policy. Methodological principles of recreation at the micro-level of economy are outlined in the work of M. V. Odrekhivskiy [7], where in particular the relationship between the market of health services and the structure of the national health system, and between the national innovative recreational system and entities of market economy are examined. In the paper by K. Y. Kilinska [8] theoretical and methodological foundations of the recreational nature use in eco-geographical terms are opened etc.

Along with managerial positions, combined with the system thinking, view on the recreation as a sector of national economy and a territorial socio-economic phenomenon requires additional analysis on the theoretical level.

In view of the aforementioned the objective of this research is the theoretical and methodological rationale of relationships between recreation and other components in the management system of national economy.

3. Key research findings

The classical foundation for concrete researches that used the system thinking (holism – in philosophy) is the general system theory by L. von Bertalanffy [9]. In the evolution of this approach, there are new directions more valuable in their methodological meaning for appropriate research practice based on them. We are talking about the following areas as game theory, factor analysis, graph theory and so on.

Mathematically, the system can be represented by a set and a quantitative counting of possible degrees of freedom to interacting in this set [10; 11]; for example, through the use of a game-theoretical approach by the analysis of conflict relationships in an ecological-economic system [12]. L. von Bertalanffy identified the system as a set or a complex of "elements that interact" [9, p.38, p.91], and also as "organized complexity" [9, p.19, p.34].

One of the founders of the system theory, a Nobel Prize laureate, H. A. Simon in the center of complex systems research examines the hierarchy, which refers to "…the complex system being composed of subsystems that, in turn, have their own subsystems, and so on" [13, p.468].

According to the author of systemic-functional approach P. K Anokhin, the lack of traditional use of the term "system" is not specified criterion by which elements are arranged in one or another system. With "…the most characteristic feature of the systems approach is that in research work cannot be an analytical study of any object without a precise identification in a large system… From strategic and practical views a researcher should have primarily a specific concept of system" [14, p.20]. Exploring classic definitions of system the scientist makes the following conclusion: "…the interaction, taken in its general form, can not formulate a system with "set of components". Accordingly, also all the formulation of the concept "system" based only on "interaction" and the "streamlining" of components are themselves incapable… There should be a specific factor, which "organizes" a system" [14, p.32].

One of the first people in our country began to explore the socio-economic phenomena through the system thinking was B. S. Ukraintsev [15]. In the context of understanding the phenomenon of management – that is, what is the essence of not just systems, but management systems – this scientist connects it with the interaction of material systems and the interaction of different organized material entities: subject and object of management. Outside the interaction material management systems can not arise. "Management process consists in the fact that the subject of management controls the object of management and through its influence prompts him to change their parameters to achieve certain results. In turn object of management contributes to the functioning subject of management, influencing it and changing some of its parameters". The implementation of such interferences is within the self-managing system, and in fact consists of two subsystems: one that manages and the one that perceived management. At that it states that "the cost of material resources for the management process are justified in cases when they are less than the costs to achieve by the object of management results that caused by the subject of management" [15, p.33].

The management system of national economy and the recreation in the context of its functioning and management, this study is considered as one of national economy subsystems are social (more specifically – socio-economic) systems, as opposed to artificial systems relating to natural systems. The increased attention to this at first sight obvious fact is of great importance, and here it is

necessary the follow clarification: management systems of economy and social processes are natural self-managing systems. The essence of "self-managing" is that with the interaction of an appropriate system with the environment it goes from less probable to more probability states (the most probable state is the death of a system). To self-managing process is not interrupted, a self-managing system returns to the unlikely states using the energy of the environment.

To theoretically assess these processes it is proposed using entropy – the measure of chaos and *negentropy* – the measure of order in a system. "We are immersed in a life in which the world as a whole obeys the fusion increases and order decreases. Yet, as we have seen, the second law of thermodynamics... There are local and temporary islands of decreasing entropy in a world in which the entropy as a whole tends to increase, and the existence of these islands enables some of us to assert the existence of progress" [16, p.36].

To understand the role of recreation as a subsystem in the management system of national economy (fig. 1) it is necessary the understanding of the idea that the leading trend of self-managing process that prevents the self-collapse of a system, is to *restore* its forces (i.e. "recreation of a system"). Also, along with the restoration it is essential for the viability of a system – to *maintain* unlikely states of its elements that are known is the leading theme of the sustainable development concept.

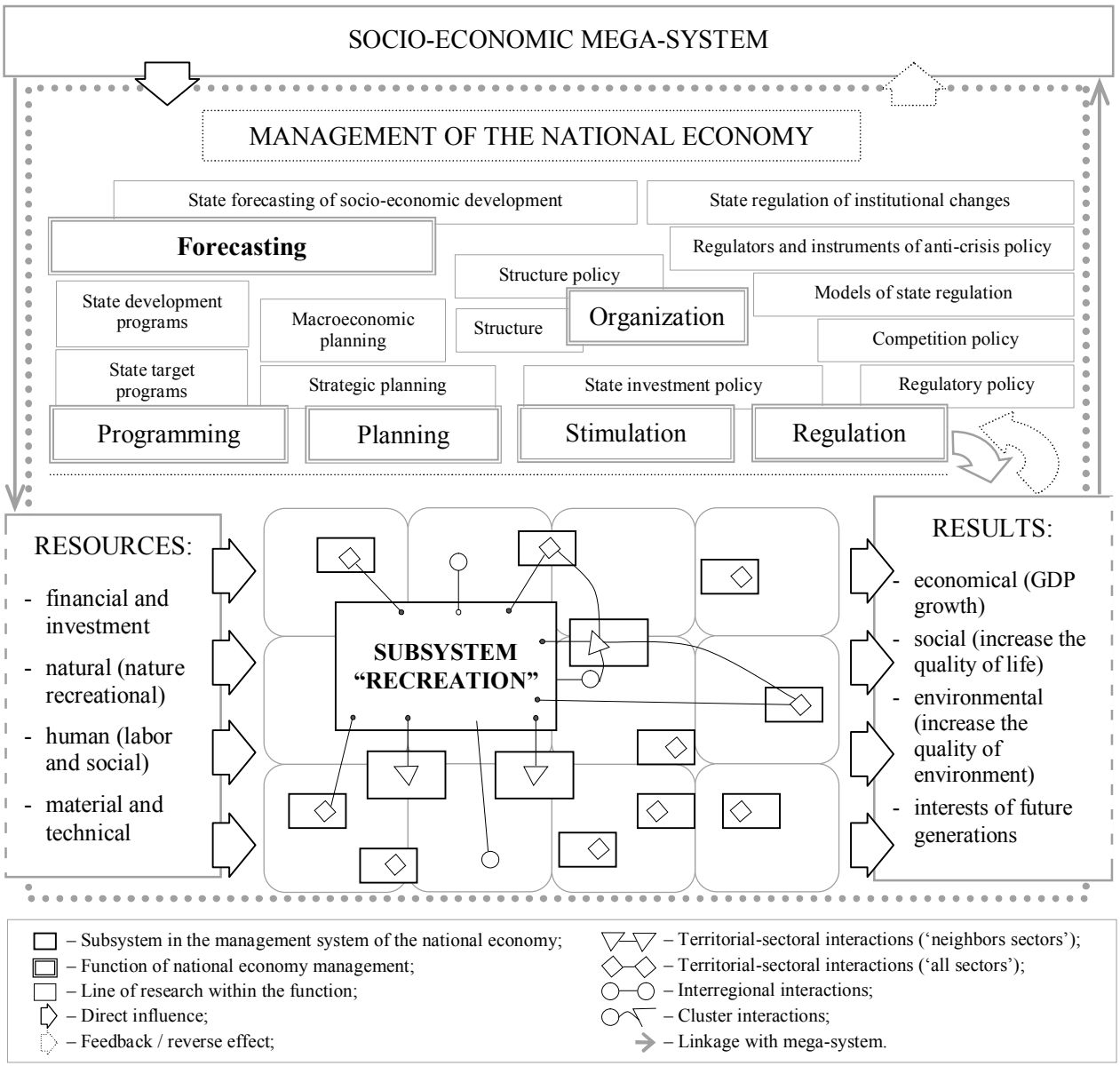


Fig. 1. The scheme of recreation in the management system of national economy
Source: author's elaboration

To explain the nuances of the subordination of recreational subsystem to the management system of national economy, which in turn is a subsystem of the global socio-economic mega-system, it is necessary the use of so-called hierarchical approach to understanding complex systems [17]. In particular, it is important to find out "with which specific mechanisms other subsystems are interfaced with each in the formation of supersystem" [14, p.43].

Showing connections with systems and/or factors (tendencies) of higher relative to the national economy (and its recreational component) level is as follows:

- The world economy, globalization and the concept of sustainable development;
- International travel, resort, health and recreational environment;
- International sporting events and other mass events;
- Humanization relationships and other socially oriented global tendencies;
- Eurointegration and other transnational unifying processes;
- International policy and negotiations to resolve conflicts;
- Geographical, natural and environmental factors and climate change;
- International legislation and regulation;
- Cross-cultural and demographic factors, etc.

A view on a system as a management system allows specifying nature of the influence of certain functions that at the level of national economy mutually combined with the basic aspects of scientific research. For example, the function of forecasting (Fig. 1), typically at the level of national economy management and its separate sectors, including recreation is associated with the state forecasting of socio-economic development. The function of regulation in turn objectifies in such directions as forming and implementation of regulatory and antimonopoly policy, appropriate regulators and instruments, development of state regulation models, regulation of institutional changes.

Subjects of recreational activities are presented on Fig. 1 as a set of elements (agents) that are linked together to one of the following ways: territorial and sectoral interactions, cluster interactions, and interregional interactions. During the last decade, scientists increasingly talk about the recreational and tourist clusters in which directly or indirectly interested entities of tourism and recreation sector, and research institutions, NGOs, etc. are connected; the cluster principle is to yesterday's competitors become partners of today, the actions of which are integrated by common mission – at the high quality level the satisfaction of needs of population and individuals in rest, travel, making healthy and so on.

The block of input elements (Fig. 1) reveals a set of resources and influences that come directly into recreational subsystem or through their transformation (or unchanged) in the management system of national economy. In our opinion it is important also the moment of consistency between the flows of resources coming to the recreational subsystem. First of all it is natural and human recreational resources.

To system thinking has advantages over other methodological approaches, it is necessary to identify the factor that "... radically limits the degree of freedom of the components participating in the set" and the form it takes in the research of socio-economic systems [14, p.32]. For the system to function, let alone to function effectively, it needs development. The system develops that is goes to a certain purpose, a result. In this a movement of system in a given (programmed) direction is not absolutely rational: on certain intervals of the way a system due to the impact of various exogenous and endogenous factors slightly deviates from the given direction, but thanks the balancing (sustain, "swinging on the right path"), carried out by relevant regulatory agencies, the angle of deviation prevents the system completely change its direction (Fig. 2).

A recreation system as a socio-economic system has the government regulation as one of its components. Thanks to it a recreation system while driving back to the trajectory of its development on those areas where the system tries to deviate from the given direction. The role of the regulatory

function is to monitor the "angle of deviation" of a system in order to avoid a regress when the system is moving in the opposite direction, and ultimately achieve goals of recreational development.

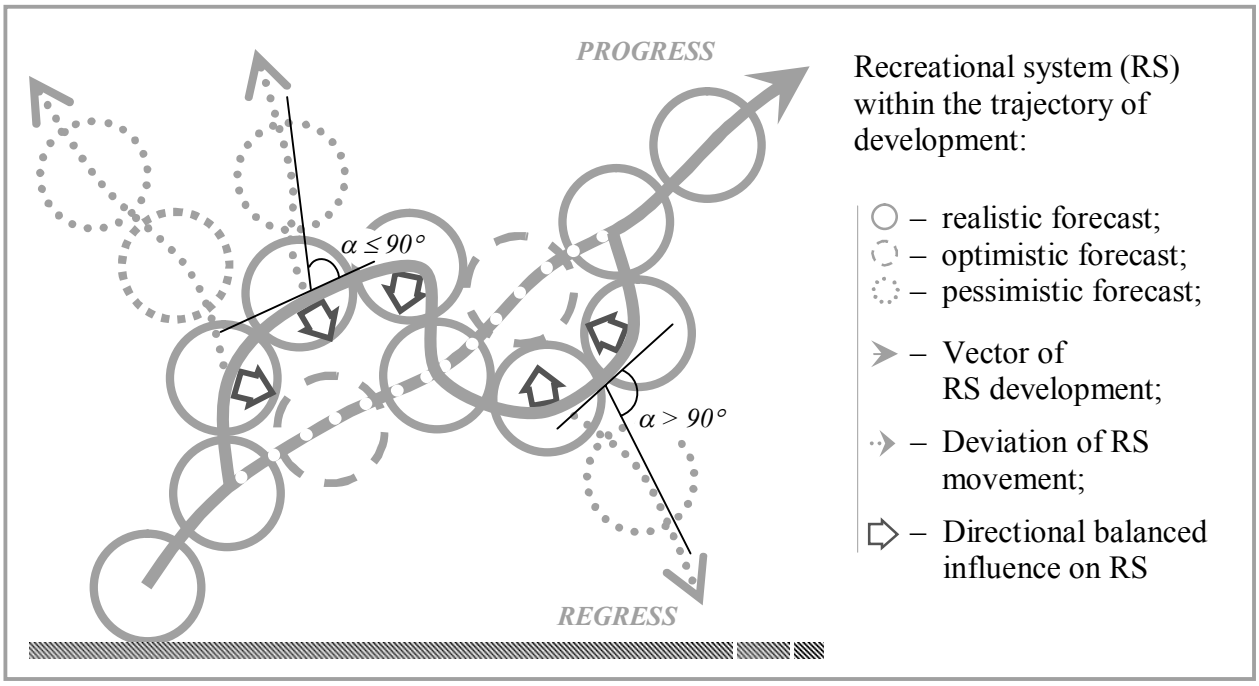


Fig. 2. The scheme of the balancing development of recreational system
Source: author's elaboration

These goals cover all aspects of sustainable development, namely economic, social and environmental, as well as the need to consider the interests of future generations. We cannot underestimate the great role of recreation in the achievement of these goals because the versatility and simultaneously the complexity of human development is the inner nature of the recreational phenomenon.

4. Conclusions

The choice of the system thinking as a central approach in the methodology of social, economic and other research of recreation is reasonably and necessary to find appropriate equilibrium states. It is about such situations in which a set of factors influence on the functioning of the recreational subsystem and balance each other in a way that the strategic direction of recreation development does not change. In the article at the analysis of classical definitions of system we have agreed with the view, according to which one of the components of a management system is a result of the functioning and development of this system, that in turn is the result of a mandatory of goal-setting as a management functions. According to the principle of hierarchy for recreational subsystem this means the directivity of it acts in order to obtain the result consistent with the system of national economy. The block of incoming elements is also seen of two positions: resources coming directly to the recreational subsystem from the environment and resources come first to the economic system of the country, are subject to transformation and then go into sector of rest and recuperation. Interactions within the recreational subsystem are summarized in three categories: territorial and sectoral, interregional and cluster.

Further research will focus on the continuation of analysis of the issue about the system thinking as a central methodological principle, namely in the plane of the function of recreational development forecasting in the management system of national economy.

The article was written within the scientific-research topic № 0115U001074 "Forecasting and programming balanced development of the recreation" in Sumy State University.

References

1. *Slavik, R. V., Mykyta, M. M. (2015), Theoretical aspects of the research of territorial recreational systems [Teoretychni aspekty doslidzhennia terytorialnykh rekreatsiinykh system], Scientific bulletin of Uzhhorod university. Series «Economics», Vol. 1 (45), T. 1, pp. 101–104 (ukr)*
2. *Dutchak, S. V. (2014), Tourism-recreational resources of landscapes [Turystsko-rekreatsiini resursy landshaftiv], Rodovid, Chernivtsi, 196 p. (ukr)*
3. *Van Mai, T., Bosch, O. J. H. (2010), Systems thinking approach as unique tool for sustainable tourism development: a case study in the Cat Ba biosphere reserve of Vietnam, Proceedings of 54th Annual conference of the international society for the systems sciences «Governance for a resilient planet», International society for the system thinking, Pocklington, York, pp. 827–845.*
4. *Halioui, S., Schmidt, M. (2016), Towards a holistic analysis of tourism sector in Tunisia: a system dynamics approach, Proceedings of the WEI international academic conference, The West Eeast institute, Boston, pp. 232–237.*
5. *Hrabar, M. V. (2012), System development of tourism and recreational industry: general specificity [Systemnyy rozvytok sfery turyzmu ta rekreatsii: zahalna spetsyfika], Herald of Khmelnytskyi national university, No. 2, T. 1, pp. 249–256 (ukr)*
6. *Woodside, A. G. (2009), Applying systems thinking to sustainable golf tourism, Journal of travel research, Vol. 48, No. 2, pp. 205–215.*
7. *Odrekhivskiy, M. V. (2011), Methodological principles of organization and integration of recreational innovative enterprises to market economy [Metodolohichni pryntsypy orhanizatsii ta intehratsii rekreatsiynykh innovatsiynykh pidpryiemstv do rynkovoi ekonomiky], Regional economy, No. 2, pp. 69–77 (ukr)*
8. *Theoretical and applied aspects of recreational nature use in Ukraine (2010). Ed. by K. Y. Kilinska [Teoretychni ta prykladni aspekty rekreatsiynoho pryrodokorystuvanniia v Ukraini; vidp. red. K. Y. Kilinska], Chernivtsi national university, Chernivtsi, 248 p. (ukr)*
9. *Bertalanffy, L. (1968), General system theory: foundations, development, applications, George Braziller, New York, 289 p.*
10. *Ashby, W. R. (1957), An introduction to cybernetics, Charman & Hall ltd, London, 295 p.*
11. *Mesarovic, M., Takahara, Y. (1975), General systems theory: mathematical foundations, Academic Press, Ink, New York, 268 p.*
12. *Petrushenko, M. M. (2012), Economical «games against nature»: solution model in the field of environmental conflicts management [Ekonomichni «ihry proty pryrody»: model pryiniattia rishen u sferi upravlinnia ekolohichnymy konfliktamy], Business Inform, No. 4, pp. 130–132 (ukr)*
13. *Simon, H. A. (1962), The architecture of complexity, Proceedings of the American philosophical society, Vol. 106, No. 6, pp. 467–482.*
14. *Anokhin, P. K. (1973), Principal issues of the general theory of functional systems [Printsipialnye voprosy obshchey teorii funktsionalnykh sistem], Principles of system organization of functions, Nauka, Moscow, pp. 5–61 (rus)*
15. *Ukraintsev, B. S. (1972), Self-managing system and causality [Samoupravlyaemye sistemy i prichinnost], Mysl, Moscow, 252 p. (rus)*
16. *Wiener, N. (1989), The human use of human beings: cybernetics and society, Free association books, London, 199 p.*
17. *Mesarovich, M., Mako, D., Takhara, I. (1973), Theory of hierarchical multilevel systems [Teoriya ierarkhicheskhikh mnogouravnevykh system; per. s angl.], Mir, Moscow, 344 p. (rus)*

Date of acceptance: 25.05.2016.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 334.716:005.336.4(477)

Катерина Олександрівна АНОХІНА
кандидат економічних наук, викладач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, Одеський національний економічний університет, e-mail: anokhina0201@gmail.com

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Анохіна, К. О. Оцінка ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємств / Катерина Олександрівна Анохіна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 72–79.

Анотація. *У статті розглянуто методичні засади оцінки ефективності використання нематеріальних ресурсів (НМР) підприємства. Показано, що розвиток нематеріальних ресурсів підприємства має прямий зв'язок з ефективністю їхнього використання і полягає у спрямованій, закономірній зміні характеристик НМР. Обґрунтовано використання теорії нечітких множин з метою оцінки рівня розвитку НМР, яка дозволяє здійснити кількісну оцінку рівня розвитку НМР підприємства із врахуванням нелінійних взаємозв'язків між окремими складовими. Запропоновано склад показників рівня розвитку нематеріальних ресурсів. У результаті підприємство має можливість отримати дані про величину резервів росту рівня розвитку як окремих видів НМР, так і їхньої сукупності.*

Ключові слова: *нематеріальні ресурси; ефективність; оцінка; нечіткі множини; показники рівня розвитку нематеріальних ресурсів.*

Екатерина Александровна АНОХИНА
кандидат экономических наук, преподаватель кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности, Одесский национальный экономический университет, e-mail: anokhina0201@gmail.com

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Анохина, Е. А. Оценка эффективности использования нематериальных ресурсов предприятий / Екатерина Александровна Анохина // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 72–79.

Аннотация. *В статье рассмотрены методические основы оценки эффективности использования нематериальных ресурсов (НМР) предприятия. Показано, что развитие нематериальных ресурсов предприятия имеет прямую связь с эффективностью их использования и заключается в направленном, закономерном изменении характеристик НМР. Обосновано использование для оценки уровня развития НМР теории нечетких множеств, которая позволяет осуществить количественную оценку уровня развития НМР предприятия с учетом нелинейных взаимосвязей между отдельными составляющими. Предложен состав показателей уровня развития нематериальных ресурсов. В результате предприятие имеет возможность получить данные о величине резервов роста уровня развития как отдельных видов НМР, так и их совокупности.*

Ключевые слова: *нематериальные ресурсы; эффективность; оценка; нечеткие множества; показатели уровня развития нематериальных ресурсов.*

Katherine ANOKHINA
PhD in Economics, lecturer of Management Organizations and Foreign Economic Activity Department, Odessa National Economic University, e-mail: anokhina0201@gmail.com

THE EFFECTIVE USE EVALUATION OF ENTERPRISES INTANGIBLE RESOURCES

© АНОХІНА К.О., 2016

Anokhina, K. (2016), The effective use evaluation of enterprises intangible resources. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Otsinka efektyvnosti vykorystannia nematerialnykh resursiv pidpryiemstv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-ekonomichnih doslidzen (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 72–79.

Abstract. *The article considers the methodological framework for assessing the effectiveness of intangible resources of the enterprise. It was shown that the development level of intangible resources of the enterprise has a direct relationship with their efficiency. The use of fuzzy set theory for assessing the development level of intangible resources was justified. The fuzzy set theory allows to receive a quantitative assessment development level of intangible resources of the company taking into account nonlinear relationships between the individual components. A composition of indicators development level of intangible resources was proposed. As a result, the enterprise is able to get data on the amount of reserves growth in the level of development of individual types of intangible resources, and their combination.*

Keywords: *intangible resources; efficiency; evaluation; fuzzy set; indicators; indicators of intangible resources development.*

JEL classification: *O320; O340*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність використання всіх видів ресурсів є одним із головних завдань, які постають перед підприємствами. Особливу увагу вчених при цьому приділено питанням визначення теоретичної сутності та складу ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Поряд з традиційними ресурсами, які мають матеріальну форму, останнім часом набувають визнання і значного розповсюдження нематеріальні ресурси (далі НМР) – ресурси підприємства, які не мають матеріальної форми. Саме НМР підприємства розкривають теоретичну сутність інноваційної діяльності підприємств, складові комунікаційного, людського капіталів підприємства, а також його гудвіл. Саме ці нематеріальні складові діяльності підприємств і дозволяють випереджати конкурентів у сучасних умовах конкурентної боротьби на багатьох ринках.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання, пов'язані з дослідженнями ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємства, є об'єктом багатьох наукових досліджень. Значний внесок у розв'язання проблем використання нематеріальних ресурсів підприємства зробили такі українські вчені: В. Базилевич, О. Бутнік-Сіверський, Д. Горовий, С. Грицуленко, І. Левіна, П. Крайнєв, О. Літвінов, Л. Мельничук, В. Осипов, П. Цибульов, О. Шкурупій, А. Чухно та ін. Варто також виділити зарубіжних науковців, які займалися вивченням зазначених проблем: Є. Абрамов, Н. Бонтіс, Е. Брукінг, Т. Бьюзен, Д. Волков, Т. Гараніна, Д. Гелбрейт, Ю. Даум, Л. Едвінсон, В. Іноземцев, Н. Кельчевська, А. Козирєв, Б. Лев, Б. Леонтьєв, Ф. Макферсон, М. Мелоун, С. Пайк, Й. Руус, П. Салліван, Є. Селезньов, Т. Стюарт, Д. Хітчнер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велике значення нематеріальних ресурсів для результатів діяльності підприємств, питання визначення їхньої сутності, складу, грошової оцінки й ефективності їх використання залишається досі не вирішеними або мають дискусійний характер. Передусім йдеться про розробку науково-методичного забезпечення процесу оцінки рівня ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємства. Досі не сформовано системного бачення щодо класифікації показників ефективності та порядку їх розрахунку.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення теоретико-методичного підходу до визначення рівня ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємства, а також надання пропозицій щодо удосконалення методики розрахунку ефекту від використання нематеріальних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За своєю природою соціально-економічні процеси передбачають наявність певних мінливих рис, динамічних змін по відношенню до усіх суб'єктів економіки і вплив на них зовнішніх і внутрішніх факторів. Тобто перелічені аспекти є ознаками ситуації неповної і нечіткої інформації. Невизначеність і неповнота інформації постійно простежується у господарській діяльності підприємств, коли

необхідно приймати рішення, на кінцевий результат якого впливають безліч чинників.

По відношенню до управлінських процесів невизначеність характеризується розмитістю рішень оцінок експертів, неповнотою і нечіткістю інформації дій інших суб'єктів господарювання і економічної обстановки взагалі. Постає необхідність вибору методів, які дозволяють використовувати розмиті значення показників і отримують найкращі результати з урахуванням постійних змін мінливого середовища.

Аналіз наукових праць вітчизняних і зарубіжних авторів, а також думок стосовно атрибутів і властивостей нематеріальностей, дозволив дійти висновку, що нематеріальні активи можна віднести до соціально-економічних процесів, а це характеризується невизначеністю. На користь цього твердження можна віднести те, що у зв'язку з неоднорідністю і складністю виокремлення складових нематеріальностей, їхньої оцінки, визначення факторів впливу та їхньої залежності від фінансових результатів, нечіткість і невизначеність обумовлює використання некласичної логіки та зводить до мінімуму використання точних і кількісних методів та підходів до оцінки. Це представляється вельми актуальним при постановці завдання щодо оцінки ефективності використання нематеріальних активів.

Варто зазначити, що при визначенні адекватного і об'єктивного результату складові системи нематеріальностей, як і показники ефективності, мають різні розмірності й одиниці виміру. Це потребує комплексного підходу до вибору моделі оцінки. Тож за умов невизначеності, неповної і нечіткої інформації є необхідність використовувати теорію нечітких множин, оскільки економічні процеси занадто складні для застосування інших кількісних підходів, а логічні висновки наближені до людського мислення краще справляються з поставленим завданням.

Як зазначає Д. К. Потапов [1, с.6], логічні теорії діляться на системи класичної та некласичної логіки. Класична логіка як система знань була сформована в працях давньогрецького мислителя Аристотеля ще в IV ст. до н.е. До логіки пред'являються певні вимоги строгості, повноти і несуперечності. Будь-яке висловлювання може мати тільки два значення: істина або брехня. Але завдяки науковим працям Г. Фреге, Б. Рассела, Я. Лукашевича, А. Тарського, С. Лесьнєвського та інших, наприкінці XIX – початку XX ст. виникла некласична логіка. Вона поділяється на дві великі групи: багатозначні і нечіткозначимі. Виділяють такі системи некласичної логіки: темпоральну (тимчасову) логіку; багатозначну логіку; релевантну логіку; паранесуперечливу логіку; нефрегівську логіку; квантову логіку; імовірнісну логіку. Сучасний стан виникнення все нових і нових систем некласичної логіки дозволяє охарактеризувати його як період логічного плюралізму.

У 1965 р. Л. Заде, беручи за основу модель інтелектуальної діяльності людини, зробив поштовх у розвитку нового математичного методу аналізу – теорії нечітких множин. Нечітке моделювання останнім часом є одним із найбільш активних і перспективних напрямків прикладних досліджень у сфері управління, оскільки дозволяє отримувати більш адекватні результати порівняно з результатами, які отримані за допомогою аналітичних моделей і алгоритмів. Діапазон застосування теорії нечітких множин з кожним роком розширюється, охоплюючи такі галузі, як: медична діагностика; технічна діагностика; фінансовий менеджмент; управління персоналом; біржове прогнозування; розпізнавання образів; розвідка копалин; управління комп'ютерними мережами; управління технологічними процесами; управління транспортом; пошук інформації в Інтернеті; радіозв'язок і телебачення тощо [2, с.11–15].

Нечітка логіка, яка є основою для реалізації методів нечіткого управління, більш природно описує особливості процесу людського мислення, ніж традиційні системи. Використання математичних засобів для обробки нечіткої вихідної інформації дозволяє будувати моделі, які найбільш адекватно відображають різні аспекти невизначеності, яка постійно існує в навколишньому середовищі.

Таким чином, у якості інструментарію для оцінки рівня розвитку НМР на вітчизняних підприємствах з урахуванням складності економічної системи і впливу безлічі факторів, а

також необхідності нормування показників і визначення інтегрального показника, пропонуємо застосувати теорію нечітких множин. Особливість цього завдання полягає в сполученні точних фінансових оцінок і результатів діяльності підприємства з якісними та експертними оцінками і отримання в результаті кількісного інтегрального значення рівня розвитку нематеріальних активів.

Розв'язати проблеми, що виникають при кількісній оцінці складних явищ, можна за допомогою нечіткої моделі ієрархічного аналізу показників рівня розвитку. Для реалізації вищезазначеного методу необхідно виконати наступні завдання:

1) визначити склад первинних часткових показників рівня розвитку нематеріальних ресурсів кожного виду;
2) провести оцінку рівня кожного з часткових показників;
3) визначити укрупнені показники рівня розвитку НМР, які розкриваються за допомогою відповідних часткових показників;
4) встановити правила взаємозв'язку між частковими показниками, визначити та інтерпретувати вхідні змінні та їх межі, визначити функції приналежності для кожної вхідної та вихідної змінної для проведення розрахунку за допомогою теорії нечітких множин;
5) обчислити розмір укрупнених показників рівня розвитку НМР;
6) визначити склад укрупнених показників, які визначають рівень розвитку НМР кожного з видів;
7) встановити правила взаємозв'язку між укрупненими показниками та інші параметри, які необхідні для розрахунку індикаторів рівня розвитку кожного виду НМР за допомогою теорії нечітких множин;
8) розрахувати індикатори рівня розвитку НМР кожного виду за допомогою теорії нечітких множин;
9) проаналізувати взаємозв'язки між індикаторами рівня розвитку НМР кожного виду та визначити ступінь впливу кожного з них на інтегральний показник рівня розвитку НМР підприємства;
10) розрахувати інтегральний показник рівня розвитку НМР підприємства за допомогою встановленого рівня впливу кожного з індикаторів.

Розглянемо перший етап проведення розрахунку рівня розвитку НМР підприємства, а саме встановлення складу первинних часткових показників рівня розвитку нематеріальних ресурсів кожного виду. Нематеріальні ресурси підприємства варто розділити на 7 груп за видами, а саме: НМР, які пов'язані з технологіями; НМР, які пов'язані з користуванням природними ресурсами, майном та іншими правами; НМР, які пов'язані з творчою діяльністю; НМР, які пов'язані з комерційними позначеннями; НМР, які пов'язані з комунікаційними відносинами; НМР, які пов'язані з людським капіталом; НМР, які пов'язані з репутацією. Кожен з видів НМР має певний рівень розвитку, який й можна описати за допомогою системи часткових і укрупнених показників [3, с.16].

Розглянемо сутність розвитку в економіці. Л. Г. Мельник під розвитком розуміє незворотну, спрямовану, закономірну зміну системи на основі реалізації внутрішньо властивих їй механізмів самоорганізації, наголошуючи при цьому на організаційних аспектах цього процесу [4, с.450–600].

Важливий висновок зробив колектив авторів Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. І. Рудик. Вони під розвитком розуміють процес, який ґрунтується на результатах НТП, що сприяє розвитку виробничих сил та задоволенню потреб суспільства в товарах вищої якості. Розвиток, на їхню думку, пов'язаний із зростанням ефективності діяльності, покращенням бізнес-процесів чи управління ними. Результатом розвитку є досягнення кількісного чи якісного приросту корисного результату порівняно з попереднім рівнем [5, с.50–170].

Таким чином, розвиток НМР підприємства має прямий зв'язок з ефективністю їхнього використання і полягає у спрямованій, закономірній зміні характеристик НМР.

Таблиця 1

Склад укрупнених показників рівня розвитку нематеріальних ресурсів (складено автором)

Індикатори рівня розвитку НМР, які пов'язані з технологіями	Індикатори рівня розвитку НМР, які пов'язані з користуванням природними ресурсами, майном та іншими правами	Індикатори рівня розвитку НМР, які пов'язані з творчою діяльністю	Індикатори рівня розвитку НМР, які пов'язані з комерційними позначеннями	Індикатори рівня розвитку НМР, які пов'язані з комунікаційними відносинами	Індикатори рівня розвитку НМР, які пов'язані з людським капіталом	Індикатори рівня розвитку НМР, які пов'язані з репутацією
1. Витрати підприємства на НМР, пов'язані з технологіями: – витрати на НДДКР, тис. грн.; – обсяги венчурного фінансування з коштів організації, тис. грн.; – втрати на придбання новітніх технологій, тис. грн.	1. Кількість документально підтверджених прав на користування природними ресурсами, майном тощо.	1. Кількість прав на літературні, художні, музичні твори тощо.	1. Кількість об'єктів НМР, які пов'язані з комерційними позначеннями (торговельні марки, знаки обслуговування, логотипи, слогани, знаки відповідності, сертифікаційні знаки).	1. Стійкі відношення: – частка клієнтів з якими встановлені стійкі комунікаційні відносини, %; – частка постачальників і партнерів з якими встановлені стійкі комунікаційні відносини, % – частка постійних клієнтів, постачальників, партнерів (5 років і більше) до загальної кількості.	1. Рівень підготовленості персоналу: – ступінь освіченості працівників (частка працівників з вищою освітою), %; – витрати на освіту та підвищення кваліфікації на одного працівника за рік, грн.; – рівень професійних знань (за видами працівників), %.	1. Фінансова сталість: – рівень фінансової стабільності; – рівень інвестиційної привабливості.
2. Кількість об'єктів НМР, пов'язані з технологіями: – кількість документально підтверджених патентів та інших	2. Кількість дозволів на будівництво, ведення діяльності та інших дозвільних документів.	2. Рівень економічних або інших привілеїв, які забезпечені правами на літературні, художні, музичні твори тощо.	2. Рівень морального зносу НМР, які пов'язані з комерційними позначеннями.	2. Рівень розвитку комунікацій: – розвиток PR діяльності; – рівень розвитку зворотного зв'язку з клієнтами.	2. Показники динаміки персоналу: – середній стаж роботи працівника, років;	2. Сприйняття підприємства зовнішньою середою: – рівень якості продукції;

Продовження табл. 1

патентів та інших прав на об'єкти НМР, які пов'язані із технологіями; – рівень розвитку інтернет-технологій (доменні імена, якість веб-сайту, кількість відвідувачів сайту та інші); – ступінь покриття потреб у програмному забезпеченні, %; – рівень розвитку незапатентованих технологій.					– коефіцієнт постійності кадрів, %.	– рівень соціальної відповідальності; – історія підприємства.
3. Рівень морального зносу НМР, пов'язані з технологіями.	3. Рівень економічних або інших привілеїв, які забезпечені правами на користування майном, земельними ділянками, дозволами на ведення діяльності тощо.	–	3. Рівень погодженості об'єктів НМА, які пов'язані з комерційними позначенням з властивостями і якостями товару і підприємства.	3. Кількість скарг клієнтів, постачальників, партнерів (Кількість соціальних конфліктів).	3. Рівень мотиваційної активності: – рівень мотивації персоналу (за видами працівників), %; – мікроклімат в трудовому колективі, %; – участь персоналу в інноваційній діяльності, %.	–

Кожен з видів НМР має певний рівень розвитку, який можна описати рівнем певних характеристик за допомогою системи часткових і укрупнених показників. Розглянувши сутність і характеристики НМР кожної з груп, було сформовано склад укрупнених показників рівня розвитку нематеріальних ресурсів, що відображено в табл. 1.

Після визначення системи укрупнених і часткових показників рівня розвитку всіх видів НМР і встановлення правил взаємозв'язку між частковими показниками, за допомогою основ теорії нечітких множин визначаються та інтерпретуються вхідні змінні та їхні межі, визначаються функції приналежності для кожної вхідної та вихідної змінної та проводиться розрахунок розміру укрупнених показників рівня розвитку НМР [6, с.7–8].

Таким чином, за допомогою теорії нечітких множин можна отримати кількісну оцінку індикаторів рівня розвитку НМР кожного з видів, яка буде стандартизована і знаходитиметься в діапазоні від 0 до 1.

Наступним етапом процесу оцінки рівня розвитку НМР підприємства є визначення ступеня впливу рівня розвитку кожного з видів НМР на інтегральний показник рівня розвитку всіх НМР підприємства. Оскільки всі 7 індикаторів рівня розвитку НМР підприємства мають стандартизований вигляд, знаходяться у єдиному діапазоні (від 0 до 1), то визначати інтегральний показник рівня розвитку НМР пропонуємо в тому ж стандартизованому діапазоні. Причому, значення «0» означає повну нерозвиненість НМР підприємства. У випадку, якщо значення показника дорівнює 1, це свідчить про абсолютну розвиненість НМР підприємства. Усі проміжні значення від 0 до 1 свідчать про ступінь розвиненості НМР підприємства – ступінь наближеності до абсолютного рівня.

Абсолютний рівень розвитку НМР (значення інтегрального показника дорівнює 1) досягається у випадку, якщо рівень усіх укрупнених і часткових показників розвитку НМР є максимально можливим, еталонним. У процесі оцінки рівня часткових показників розвитку НМР існує два варіанти визначення максимально і мінімально можливих значень. Перший варіант передбачає наявність об'єктивно наявних меж зміни показника, наприклад, рівень морального зносу, коефіцієнт постійності кадрів, частка клієнтів, постачальників тощо, рівень яких змінюється в діапазоні від 0 до 100%. Іншим варіантом є встановлення меж зміни показника за максимально і мінімально наявними на ринку підприємства рівнями, визначеними за допомогою розрахунків або експертних оцінок.

Практичним значенням оцінки рівня розвитку НМР підприємства також є можливість виявлення резервів підвищення рівня їхнього розвитку. Як відомо, відстань від фактичного положення об'єкту до еталонного є резервом зростання. Таким чином, у результаті розрахунку часткових, узагальнених та інтегрального показника рівня розвитку НМР, підприємство може отримати дані про величину резервів росту рівня розвитку як окремих видів НМР, так і їхньої сукупності.

Математично процес встановлення резервів росту рівня розвитку НМР полягає у відніманні від 1 значення кожного окремого показника рівня розвитку. Отримані резерви росту рівня розвитку НМР можуть знаходитись у діапазоні від 0 до 1, і характеризують теоретичні можливості підприємства щодо збільшення рівня розвитку НМР. У випадку, якщо резерви дорівнюють 0, це означає, що рівень розвитку НМР є еталонним, максимально можливим. Резерви, які дорівнюють 1, свідчать про те, що НМР підприємства є абсолютно не розвиненими і воно має великі можливості щодо їх розвитку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи проведені дослідження можна зазначити, що проблеми аналізу та підвищення ефективності використання ресурсів є одними з головних питань економіки підприємства. Завдяки підвищенню ефективності використання всіх видів ресурсів, підприємство може досягти поставлених цілей, у тому числі максимізувати прибуток.

Однак багато теоретичних питань щодо ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємства залишаються невирішеними або мають дискусійний характер.

У статті було показано, що розвиток НМР підприємства має прямий зв'язок з ефективністю їхнього використання і полягає у спрямованій, закономірній зміні

характеристик НМР. Обґрунтовано використання з метою оцінки рівня розвитку НМР теорії нечітких множин, яка дозволяє здійснити кількісну оцінку рівня розвитку НМР підприємства із врахуванням нелінійних взаємозв'язків між окремими складовими. Розроблено методичне забезпечення процесу оцінки рівня розвитку НМР підприємства, яке полягає у формуванні системи часткових і узагальнюючих показників рівня розвитку НМР кожного виду та розробці етапів розрахунку індикаторів рівня розвитку НМР.

У результаті розрахунку часткових, узагальнених та інтегрального показника рівня розвитку НМР, підприємство отримує дані про величину резервів росту рівня розвитку як окремих видів НМР, так і їхньої сукупності. Завдяки аналізу резервів підприємство може приймати певні управлінські рішення щодо дієвих заходів з підвищення рівня розвитку НМР і, як наслідок, ефективності своєї діяльності.

Перспективи подальших розробок передбачають продовження вивчення питань стосовно рівня розвитку НМР підприємств й ефекту від їх використання, а також розробку пропозицій щодо підвищення ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємства.

Література

1. *Потапов Д. К. Неклассические логики: учеб. пособ. / Д. К. Потапов. – СПб.: СПбГУ, 2006. – 108 с.*
2. *Леоненков А. В. Нечеткое моделирование в среде MATLAB и fuzzyTECH / А. В. Леоненков. – СПб.: БХВ-Петербург, 2003. – 736 с.*
3. *Anokhina K. Structure and classification of intangible assets in industrial enterprises / K. Anokhina // Socio-economic Research Bulletin. – 2014. – № 55. – Pp. 13–17.*
4. *Мельник Л. Г. Основи стійкого розвитку: навч. посіб. / Л. Г. Мельник. – Суми: Університетська книга, 2005. – 654 с.*
5. *Афанасьев Н. В. Управление развитием предприятия: монография / Н. В. Афанасьев, В. Д. Рогожин, В. И. Рудик. – Х.: ИНЖЭК, 2002. – 184 с.*
6. *Анохіна К. О. Ефективність використання нематеріальних ресурсів підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. степеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / К. О. Анохіна. – Одеса, 2015. – 21 с.*

References

1. *Potapov, D. K. (2006), Non-classical logic [Neklassicheskie logiki], SPbSU, St. Petersburg, 108 p. (rus)*
2. *Leonenkov, A. V. (2003), Fuzzy modeling in MATLAB and fuzzyTECH [Nechetkoe modelirovanie v srede MATLAB i fuzzyTECH], BKhV-Petersburg, St. Petersburg, 736 p. (rus)*
3. *Anokhina, K. (2014), «Structure and classification of intangible assets in industrial enterprises», Socio-economic Research Bulletin, No. 55, pp. 13–17.*
4. *Melnyk, L. H. (2005), Basics of sustainable development [Osnovy stiikoho rozvytku], University book, Sumy, 654 p. (ukr)*
5. *Afanasiev, N. V., Rogozhin, V. D., Rudyk, V. I. (2002), The enterprise development management: monograph [Upravlenie razvitiem predpriyatiya: monografiya], INZHEK, Kharkov, 184 p. (rus)*
6. *Anokhina, K. (2015), The effective use of intangible resources of the enterprise: Author's thesis [Efektyvnist vykorystannia nematerialnykh resursiv pidpryiemstva: avoref. diss. ... kand. ekon. nauk], Odessa, 21 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 06.04.2016.

УДК [005:519.23]:330.16

Ганна Анатоліївна МІСЬКО
кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності, Одеський національний економічний університет, e-mail: annysa1@rambler.ru

РОЗВИТОК ЄВРОМЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Місько, Г. А. Розвиток євроменеджменту на підприємствах України як чинник забезпечення їх конкурентоспроможності / Ганна Анатоліївна Місько // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 80–88.

Анотація. *У статті досліджено розвиток євроменеджменту на підприємствах України. Відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000: 2010 наведено основні характеристики соціальної відповідальності підприємства. Проаналізовано дані офіційних сайтів ПрАТ «МТС Україна», ПрАТ «Київстар», ТОВ «Лайфселл» відповідно до характеристик соціальної відповідальності підприємства. За результатами аналізу встановлено, що для підприємств мобільного зв'язку України найбільш розповсюдженими проектами євроменеджменту є: програми захисту прав споживачів; програми, спрямовані на розвиток компанії; програми поліпшення екологічної ситуації; програми, спрямовані на розвиток місцевих громад. Запропоновано для підвищення конкурентоспроможності підприємств мобільного зв'язку України розвивати євроменеджмент. Це дасть можливість покращити імідж підприємства, збільшити обсяги реалізації послуг, утримати вже існуючих споживачів, сформувати їх лояльність, забезпечити впровадження новітніх технологій та залучити інвестиції.*

Ключові слова: *євроменеджмент; конкурентоспроможність; підприємство; корпоративна соціальна відповідальність.*

Анна Анатольевна МИСЬКО
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организаций и внешнеэкономической деятельности, Одесский национальный экономический университет, e-mail: annysa1@rambler.ru

РАЗВИТИЕ ЕВРОМЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Мисько, А. А. Развитие евроменеджмента на предприятиях Украины как фактор обеспечения их конкурентоспособности / Анна Анатольевна Мисько // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одесский национальнный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 80–88.

Аннотация. *В статье исследовано развитие евроменеджмента на предприятиях Украины. Согласно международному стандарту ISO 26000: 2010 приведены основные характеристики социальной ответственности предприятия. Проанализированы данные официальных сайтов ЧАО «МТС Украина», ЧАО «Киевстар», ООО «Лайфселл» согласно характеристик социальной ответственности предприятия. По результатам анализа установлено, что для предприятий мобильной связи Украины наиболее распространенными проектами евроменеджмента являются: программы защиты прав потребителей; программы, направленные на развитие компании; программы улучшения экологической ситуации; программы, направленные на развитие местных общин. Предложено для повышения конкурентоспособности предприятий мобильной связи Украины развивать евроменеджмент. Это даст возможность улучшить имидж предприятия, увеличить объемы реализации услуг, удержать уже существующих потребителей, сформировать их лояльность, обеспечить внедрение новейших технологий и привлечь инвестиции.*

Ключевые слова: *евроменеджмент; конкурентоспособность; предприятие; корпоративная социальная ответственность.*

© МІСЬКО Г.А., 2016

Hanna MISKO
PhD in Economics, Associate Professor, Department of management of organization and foreign economic activity, Odessa National Economics University, e-mail: annysa1@rambler.ru

THE DEVELOPMENT OF EUROMANAGEMENT IN ENTERPRISES OF UKRAINE AS A FACTOR OF THEIR COMPETITIVENESS

Misko, H. (2016), The development of euromanagement in enterprises of Ukraine as a factor of their competitiveness. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Rozvytok yevromenedzhmentu na pidpryiemstvakh Ukrainy yak chynnyk zabezpechennia yikh konkurentospromozhnosti; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 80–88.

Abstract. *The article researches the development of euromanagement in the enterprises of Ukraine. According to the international standard ISO 26000: 2010, the main features of social responsibility of the enterprise are outlined. The data from official websites of PrJSC «MTS Ukraine», PrJSC «Kyivstar», JSC «Lifecell» are analyzed according to the characteristics of the social responsibility of the enterprise. The results of the analysis show that for companies the most common projects in euromanagement are: programs of consumer protection; programs aimed at the development of the company; programs to improve the environmental situation; programs aimed at the development of local communities. It is proposed to enhance the competitiveness of enterprises of mobile communication in Ukraine to develop euromanagement. This will give the opportunity to improve the image of the enterprise, increase the sales of services to retain existing customers, generate their loyalty, to ensure the implementation of the latest technologies, to attract investments.*

Keywords: *euromanagement; competitiveness; enterprise; corporate social responsibility.*

JEL classification: *R220; L200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах господарювання глобалізація економіки значно актуалізувала питання євроменеджменту. Вона дозволила розширити ринки збуту та забезпечити здійснення інвестицій в економіки різних країн. Ефективне впровадження та реалізація євроменеджменту в міжнародних компаніях дозволило забезпечити їх конкурентоспроможність, збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції, підвищити обсяги отримуваних прибутків. У зв'язку з цим, для підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності українські підприємства впроваджують у свою діяльність принципи корпоративної соціальної відповідальності. Впровадження та реалізація євроменеджменту є актуальними для підприємств, оскільки пов'язані із забезпеченням стійкого фінансового стану та створенням партнерських відносин між бізнесом, владою та суспільством на довгострокову перспективу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання корпоративної соціальної відповідальності розкриті в працях таких науковців, як: А. Керролла, Д. Баюра, Л. Будьонної, С. Мельник, Н. М. Ушакової, І. М. Рєпіної, М. А. Саприкіної, А. О. Харламової та ін. Так, А. Керроллом було запропоновано трактування корпоративної соціальної відповідальності, що припускає відповідність економічним, правовим, етичним і філантропічним очікуванням, які пред'являються суспільством організації в даний момент. Розробці механізму управління корпоративною соціальною відповідальністю присвячено праці Д. Баюри. Під керівництвом Н. М. Ушакової було розроблено методичні рекомендації щодо формування та впровадження в Україні соціальної відповідальності бізнесу. М. А. Саприкіною досліджено розвиток корпоративної соціальної відповідальності в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літератури показав, що досить велика увага приділялася принципам і моделям корпоративної соціальної відповідальності, проте недостатньо розкритим залишається питання розвитку євроменеджменту на підприємствах мобільного зв'язку України відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000: 2010.

Постановка завдання. Метою статті є визначення напрямків розвитку євроменеджменту на підприємствах України для забезпечення їх конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку економіки України на підприємствах гостро постає проблема підвищення їх конкурентоспроможності. Одним із ринків України, де активно вирішується ця проблема є ринок мобільного зв'язку. За підсумками 2015 р. ринок послуг мобільного зв'язку в Україні, на відміну від інших ринків, які продемонстрували спад, характеризувався відносною стабільністю, чому сприяла прогресивна маркетингова політика операторів.

На сьогоднішній день головними гравцями українського ринку послуг мобільного зв'язку є ПрАТ «Київстар» з часткою ринку 44%, ПрАТ «МТС Україна» – 34% та ТОВ «Лайфселл» – 18%, інші оператори займають 4% ринку [1].

З метою пошуку шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств мобільного зв'язку, у роботі [2, с.229] було здійснено оцінку конкурентоспроможності головних гравців ринку експертним методом (експертами виступали фахівці телекомунікаційного ринку та маркетологи). Діяльність головних операторів мобільного зв'язку оцінювалася за ключовими показниками, які впливають на конкурентоспроможність, а саме: ціна; якість; рекламна підтримка; імідж (репутація) оператора; наявність сервісних центрів; кваліфікація персоналу (операторів) за 10-бальною шкалою.

Результати експертного оцінювання конкурентоспроможності головних гравців ринку мобільного зв'язку наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Експертні оцінки конкурентоспроможності операторів мобільного зв'язку [2, с.229]

№ з/п	Показники	ПрАТ «Київстар»	ПрАТ «МТС Україна»	ТОВ «Лайфселл»
1	2	3	4	5
1	Ціна	7	9	9
2	Якість	9	7	5
3	Рекламна підтримка	8	8	8
4	Імідж	9	7	6
5	Наявність сервісних центрів	9	7	6
6	Кваліфікація персоналу (операторів)	8	7	6
7	Додаткові послуги	8	7	8

Отже, можна зробити висновок, що У ПрАТ «Київстар» найвищій імідж і кращі показники щодо наявності сервісних центрів та обслуговування клієнтів за рахунок висококваліфікованого персоналу.

Разом з тим, з метою підвищення іміджу та утримання клієнтської бази на підприємствах України застосовують принципи корпоративної соціальної відповідальності, що і є розвитком євроменеджменту.

Відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000: 2010, соціальна відповідальність – це відповідальність компанії за вплив її рішень та дій на суспільство, навколишнє середовище шляхом прозорої та етичної поведінки, яка: сприяє сталому розвитку, у т.ч. здоров'ю та добробуту суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає чинному законодавству та міжнародним нормам поведінки; інтегрована в діяльність організації і практикується в її відносинах з іншими [3].

На сьогоднішній день виділяють три моделі соціальної відповідальності: американську, європейську та японську [4, с.57].

Європейська модель корпоративної соціальної відповідальності акцентує увагу на розвитку соціальної відповідальності підприємств в країні через поліпшення соціальної відповідальності державних компаній, створюючи їм конкурентні переваги. Так, у соціальній сфері це: підвищення кваліфікації персоналу, збільшення рівня заробітної плати,

удосконалення системи навчання; в екологічній сфері – впровадження екологічно чистих технологій.

Сьогодні, практики ведення бізнесу в Україні включають елементи європейської моделі, що пов'язано з роллю, яку відіграє ООН та ЄС, національною політикою щодо корпоративної соціальної відповідальності, інституційною підтримкою існуючих міжнародних угод, регуляторними механізмами (закони, урядові постанови та програми), що є найбільшим стимулом соціальної відповідальності. Разом з тим, для підприємств України корпоративну соціальну відповідальність розвивають міжнародні корпорації та великі національні компанії, які орієнтовані на євроменеджмент. Це, головним чином, пов'язано із запобіганням ризикам для менеджменту та є стимулом для інновацій.

Для дослідження європейської моделі корпоративної соціальної відповідальності наведемо її складові: економічна, екологічна, соціальна.

Разом з тим А. Керролл запропонував трактування корпоративної соціальної відповідальності, що припускає «відповідність економічним, правовим, етичним і дискреційним (філантропічним) очікуванням, що пред'являються суспільством організації в даний період» [4, с.16].

Як зазначалося вище, соціальна відповідальність реалізується через складові, отже, проведемо аналіз економічної складової досліджуваних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Економічні показники діяльності підприємств мобільного зв'язку України за 2015 р. [1]

Показники	ПрАТ «Київстар»	ПрАТ «МТС Україна»	ТОВ «Лайфселл»
1	2	3	4
Частка ринку, %	44	34	18
Дохід (виручка) від реалізації послуг мобільного зв'язку за III квартал 2015 р., млрд. грн.	3,348	2,570	1,183
Середній дохід від абонента у місяць від використання послуг мобільного зв'язку за III квартал 2015 р.: ARPU, грн.	42	42	36,7

Отже, можна зробити висновок про те, що незважаючи на значну частку ринку, яку займає ПрАТ «Київстар», варто відзначити, що середній дохід від абонента на місяць від використання послуг мобільному зв'язку за III квартал 2015 р. у ПрАТ «Київстар» та ПрАТ «МТС Україна» є рівними – 42 грн., а у ТОВ «Лайфселл» цей показник є нижчим на 5,3 грн. Таким чином, між підприємствами спостерігається гостра конкуренція, особливо в умовах впровадження 3G-технології.

Отже, перед підприємствами стоїть питання щодо зростання середнього доходу від абонента на місяць, збільшення доходу (виручки) від реалізації послуг, збереження вже існуючих абонентів та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для того, щоб визначити сферу охоплення соціальної відповідальності підприємств мобільного зв'язку України, розглянемо відповідно до міжнародного стандарту ISO 26000: 2010 [3] основні її характеристики: організаційне управління; права людини; трудові практики; навколишнє середовище; добросовісні ділові практики; захист прав споживачів; участь у житті громади та її розвиток.

Наведемо опис спектру проблем для кожної із вищенаведених характеристик соціальної відповідальності (табл. 3).

Таблиця 3

Опис характеристик соціальної відповідальності [3]

Характеристики соціальної відповідальності	Опис
1	2
Організаційне управління	передбачає наявність на підприємстві соціально-відповідальної стратегії, надання широких повноважень працівникам, дотримання законодавства, принципів, які визначають етику взаємовідносин з партнерами, контрагентами та іншими зацікавленими сторонами, наявність звіту рівня GRI.
Права людини	передбачають надання працівникам гарантій щодо соціального пакета, підписання колективних договорів, дотримання законодавства про працю, підтримку діяльності профспілки підприємства, наявність «гарячих» телефонних ліній та надання послуг із захисту прав людини.
Трудові практики	поєднують в собі: питання найму працівників; дисциплінарні процедури та процедури розгляду суперечок; переведення чи переміщення працівників на інші місця; припинення трудових відносин; навчання та підвищення навичок; охорону праці, безпеку на робочому місці та гігієну праці; працевлаштування інвалідів; дотримання законодавства про працю; виплату преміальних; створення демократичних умов у робочому колективі.
Добросовісні ділові практики	пов'язані з етичною поведінкою при взаємодії організації з іншими організаціями та передбачають: впровадження та реалізацію політики чесної конкуренції; відкритості; обов'язкової сплати податків; боротьби з корупцією та підписання Меморандуму з соціальної відповідальності.
Навколишнє середовище	передбачає впровадження новітніх технологій, що забезпечують чистоту екології, використання екологічно чистої сировини, екологічних програм та виконання всіх вимог стосовно екологічної безпеки, запровадження системи «Зелений офіс», проведення конкурсів, екологічних акцій.
Захист прав споживачів	передбачає застосування добросовісних маркетингових практик, охорону здоров'я та забезпечення безпеки споживачів, вирішення суперечок та відшкодування збитків, захист інформації та недоторканість приватного життя, прийняття до уваги потреб вразливих споживачів та споживачів, що знаходяться у невигідних умовах, наявність контролю над якістю продукції, наявність відповідних міжнародних сертифікатів та дотримання вітчизняних та міжнародних стандартів якості, якість обслуговування споживачів, наявність «гарячої» телефонної лінії, дотримання прав споживачів.
Участь у житті громади та її розвиток	передбачає реалізацію благодійних програм, соціальних проектів, надання адресної допомоги, акції, підтримку різноманітних соціальних ініціатив.

Проаналізуємо напрямки реалізації євроменеджменту за допомогою характеристик корпоративної соціальної відповідальності на прикладі підприємств мобільного зв'язку України. Для цього проаналізуємо офіційні сайти лідерів мобільного зв'язку України у розрізі їх соціальної відповідальності (табл. 4).

Таблиця 4

Характеристика соціальної відповідальності підприємств мобільного зв'язку України

Характеристики соціальної відповідальності	Підприємства		
	ПрАТ «Київстар» [5]	ПрАТ «МТС Україна» [6]	ТОВ «Лайфселл» [7]
1	2	3	4
1. Організаційне управління	Корпоративна відповідальність реалізується згідно з прийнятою в 2009 р. Концепцією корпоративної соціальної відповідальності та відповідає принципам Глобального Договору ООН.	Визначення аспектів взаємин співробітників з компанією як з роботодавцем, норм і правил взаємодії співробітників з колегами, діловими партнерами і зовнішніми аудиторіями, а також, захист інтелектуальної власності регулюється Кодексом етичних норм і ділової поведінки.	Соціальні звіти за 2010–2014 рр., які підготовлено відповідно до вимог міжнародного стандарту звітності Global Reporting Initiative (GRI) «основного варіанту» («core») четвертої версії G4 та згідно з десятьма принципами Глобального Договору ООН (Global Compact UN)
2. Права людини	–	–	У своїй роботі підприємство дотримується основних принципів, декларацій, законодавства у сфері прав людини і виступає проти використання дитячої та примусової праці.
3. Трудові практики	Один із кращих працедавців в Україні	–	За 10 років роботи підприємство створило понад 50000 робочих місць. На підприємстві діє «Програма медичного страхування», медичний кабінет для надання першої домедичної допомоги, зберігання ліків. Видається спецодяг для технічної групи працівників. Впроваджена система дистанційного електронного навчання life:) case, а також премія «Проект року».

Продовження табл. 4

4. Добросовісні ділові практики	–	–	–
5. Навколишнє середовище	Дотримання вимог екологічного законодавства. Протягом 2014 р. відбулася модернізація мережі, було встановлено нове обладнання та програмне забезпечення, що дозволило значно покращити якість послуг, а також зменшити споживання електроенергії кожною базовою станцією до 20%.	Проекти: – «Еко-телеком»,. – «Еко-офіс»: впровадження принципів раціонального використання електроенергії, витратних матеріалів для оргтехніки, роздільного збору сміття і екологічної утилізації відходів, а також програми популяризації дбайливого відношення до довкілля, збір відпрацьованих батарей. Проводяться дні «Паперового буму» – збір макулатури в офісах.	Впроваджено «Зелений офіс». Здійснюється екологічна акція «Зробимо Україну чистою!». Діє енергоефективний офіс, установлені датчики руху для системи освітлення коридорів, сходових.
6. Захист прав споживачів	Добровільна відмова від розміщення і продажу «дорослого» контенту і гемблінгу, співпраця з Міністерством внутрішніх справ України в протидії поширенню незаконного контенту в Інтернеті та мобільного шахрайства, а також інформаційна робота по навчанню дітей безпечному використанню Інтернету і формуванню мобільної культури в суспільстві. Запроваджено: інноваційну систему Pontis iCLM для розробки таргетованих маркетингових пропозицій, що враховують вподобання конкретного клієнта. Захист мережі від підозрілих SMS-розсилок та спаму.	Впроваджено нові методи підключення до послуг зв’язку і оплати, введено нові послуги забезпечення безпеки і конфіденційності персональних даних, боротьби з sms-шахрайством, легальність контенту, відповідальне ведення маркетингової діяльності. Основна взаємодія з клієнтами здійснюється через контактні центри і мережу Інтернет.	Підприємство проводить постійний моніторинг якості обслуговування, запрошуючи своїх абонентів дати зворотний зв’язок як після дзвінка до call-центру, так і після звернення до центру обслуговування. В активні святкові періоди з метою підвищення ефективності роботи кількість працівників call-центру збільшується на 20–30%.

Продовження табл. 4

7. Участь у житті громади та її розвиток	Всеукраїнська добродійна ініціатива «Для людей, для країни!» була спрямована на допомогу дітям-інвалідам і дітям, позбавленим батьківської опіки, а також ветеранам і людям похилого віку	Добродійна програма «Подаруй добро!». Мета проекту — надання допомоги дітям, що потребують термінового лікування; підтримка ветеранів Великої Вітчизняної Війни; допомога літнім людям; допомога в соціалізації інвалідів; підтримка постраждалих від в Чорнобильської атомної станції	Допомога людям з обмеженими фізичними можливостями, самотнім літнім людям, випускникам дитячих будинків. Соціальними проектами оператора є участь у проекті Міжнародної Організації Міграції (МОМ) у боротьбі з торгівлею людьми, а також протидія поширенню порнографічної продукції. Соціально-освітній проект «Школа мобільного зв'язку». Проект «Час добрих вчинків!». Підтримка конкурсу «Нова хвиля» і «Дитяча Нова хвиля». Підтримка проекту «Студреспубліка». Програма – «life:) Волонтери», благодійні онлайн-ярмарки, майстер-класи.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті проаналізовано характеристики соціальної відповідальності підприємств мобільного зв'язку України, запропоновано розвивати євроменеджмент. За результатами дослідження можна зробити висновки про те, що для підприємств мобільного зв'язку України найбільш розповсюдженими проектами євроменеджменту є: програми захисту прав споживачів; програми, спрямовані на розвиток підприємства (професійні освітні програми); програми поліпшення екологічної ситуації (захисту довкілля, впровадження енергоефективних технологій, «зелений офіс»); програми, спрямовані на розвиток місцевих громад (матеріальна підтримка малозабезпечених, надання соціальних послуг громадянам).

Отже, розвиток євроменеджменту дасть можливість покращити імідж підприємства, збільшити обсяги реалізації послуг, утримати вже існуючих споживачів, сформувати їх лояльність, забезпечити впровадження новітніх технологій, залучити інвестиції.

Перспективами подальших розробок для підприємств мобільного зв'язку є: розвиток організаційного управління шляхом розробки стратегії соціальної відповідальності та її інтеграції із загальнокорпоративною стратегією, постійне удосконалення системи комунікацій із зацікавленими сторонами. Що стосується добросовісних ділових практик, то

перспективами для подальшого дослідження є здійснення моніторингу дотримання антикорупційних ініціатив підприємствами мобільного зв'язку.

Література

1. *Мобильная связь. Ребрендинг и новые тарифы [Электронный ресурс] // Харьковские известия информационно-аналитический портал. – Режим доступа: http://izvestia.kharkov.ua/on-line/25/1203940.html.*
2. *Яременко С. С. Дослідження конкурентоспроможності послуг оператора мобільного зв'язку / С. С. Яременко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1 (18). – С. 227–235.*
3. *Руководство по социальной ответственности ISO 26000: 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en.*
4. *Саприкіна М. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика: підруч. / [М. Саприкіна, О. Ляшенко, М. Саєнсус, Г. Місько, А. Зінченко; за наук. ред. О. С. Редькіна]. – К.: Фарбований лист, 2011. – 480 с.*
5. *Офіційний сайт ПрАТ «Київстар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kyivstar.ua/ru/kr-620/about/responsibility.*
6. *Офіційний сайт ПрАТ «МТС Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mts.ua.*
7. *Офіційний сайт ТОВ «Лайфселл» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lifecell.com.ua/uk.*

References

1. *«Mobile communications. Rebranding and new tariffs», [Mobilnaya svyaz. Rebrending i novye tarify], Kharkiv news information-analytical portal, available at: http://izvestia.kharkov.ua/on-line/25/1203940.html (rus)*
2. *Yaremenko, S. S. (2015), «Research of the competitiveness of services of the mobile operator» [Doslidzhennia konkurentospromozhnosti posluh opertora mobilnoho zviazku], European vector of economic development, No. 1 (18), pp. 227–235 (ukr)*
3. *Guidance on social responsibility ISO 26000: 2010 [Rukovodstvo po sotsialnoy otvetstvennosti ISO 26000: 2010], available at: https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en (rus)*
4. *Saprykina, M., Lyashenko, A., Saencus, M., Misko, H., Zinchenko, A. (2011). Corporate social responsibility: models and management practice. Ed. by O. S. Redkin [Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist: modeli ta upravlinska praktyka; za red. O. S. Redkina], Farbovanyi lyst, Kyiv, 480 p. (ukr)*
5. *Official website of PJSC «Kyivstar» [Ofitsiinyi sait PrAT «Kyivstar»], available at: http://www.kyivstar.ua/ru/kr-620/about/responsibility (ukr)*
6. *Official website of PrJSC «MTS Ukraine» [Ofitsiinyi sait PrAT «MTS Ukraine»], available at: http://www.mts.ua (ukr)*
7. *Official website of JSC «Lifecell» [Ofitsiinyi sait TOV «Laifsell»], available at: http://www.lifecell.com.ua/uk (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 08.06.2016.

УДК 005.511:658(075.8)

Ірина Михайлівна НЄННО
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: irinanenno@ua.fm

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПІДПРИЄМСТВ

Нєнно, І. М. Систематизація наукових підходів до класифікації бізнес-моделей підприємств / Ірина Михайлівна Нєнно // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2113-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 89–100.

Анотація. *У статті розглянуто різноманіття згрупованих за певними критеріями бізнес-моделей. Проведено критичний аналіз та розкрито сутність класифікаційних підходів до бізнес-моделей на основі розподілення: за масштабами інвестицій і ступеню відкритості бізнес-моделі; за такими критеріями, як побудова ланцюга створення цінності; ринкова влада новаторів порівняно з власниками комплементарних активів та потенціал генерування доходів; за ступенем присутності на ринку та новизні технології; за функціональною ознакою; залежно від типу активів, які залучені до бізнесу та прав на ці активи, які продаватимуться; на основі моделі отримання прибутку; галузевий підхід. Результати створюють основу для вивчення закономірностей формування, розвитку і трансформації бізнес-моделей підприємств. Запропоновано систематизацію класифікаційних підходів до бізнес-моделей.*

Ключові слова: *бізнес-модель; цінність; додана вартість; класифікація бізнес-моделей; відкрита інновація; створення попиту.*

Ирина Михайловна НЕННО
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail: irinanenno@ua.fm

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ НАУЧНЫХ ПОДХОДОВ К КЛАССИФИКАЦИИ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ненно, И. М. Систематизация научных подходов к классификации бизнес-моделей предприятий / Ирина Михайловна Ненно // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 89–100.

Аннотация. *В статье рассмотрено многообразие сгруппированных по определенным критериям бизнес-моделей. Проведен критический анализ и раскрыта сущность классификационных подходов к бизнес-моделям на основе распределения: по масштабам инвестиций и степени открытости бизнес-модели; по таким критериям, как построение цепочки создания ценности, рыночная власть новаторов в сравнении с владельцами комплементарных активов и потенциал генерирования доходов; по степени присутствия на рынке и новизне технологии; распределения по функциональному признаку; в зависимости от типа активов, привлеченных к бизнесу и прав на эти активы, которые будут продаваться; на основе модели получения прибыли; отраслевой подход. Результаты создают основу для изучения закономерностей формирования, развития и трансформации бизнес-моделей предприятий. Предложена систематизация классификационных подходов к бизнес-моделям.*

Ключевые слова: *бизнес-модель; ценность; добавленная стоимость; классификация бизнес-моделей; открытая инновация; создание спроса.*

Iryna NYENNO
PhD in Economics, Associated Professor, Department of Financial Management and Stock Market, Odessa National Economic University, e-mail: irinanenno@ua.fm

SCIENTIFIC APPROACHES SYSTEMATIZATION TO THE CLASSIFICATION OF ENTERPRISES BUSINESS MODELS

© НЄННО І.М., 2016

Nyenno, I. (2016), Scientific approaches systematization to the classification of enterprises business models. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in.ch.) and others [Systematyzatsiia naukovykh pidkhodiv do klasyfikatsii bizness-modelei pidpryiemstv; za red. M. I. Zveryakova (gol. red. ta in.)], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2113-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 89–100.

Abstract. *The article considers the diversity of business models grouped according to certain criteria. The critical analysis is held and the essence and classification approaches to business models is revealed based on distribution: of the scale of investment and the degree of openness of the business model; according to the criteria such as the construction of value chain, market power innovators in comparison with owners of complementary assets and potential revenue generation; by the degree of market presence and the newness of the technology; by function; depending on the type of assets involved in the business and the rights to the assets to be sold; based profit model; sectoral approach. The results provide a basis for studying the formation of laws, development and transformation of the business models of enterprises. Systematization of the classification approaches to business models is suggested.*

Keywords: *business-model; values; value added cost; business-model classification; opened innovation; creation of demand.*

JEL classification: *L220; L240; L250*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Резервом підвищення ефективності та дієвості економічної системи є створення доданої вартості підприємствами та організаціями країни. Використання ресурсів та технологій стає основою моделі генерації необмеженого прибутку у випадку створення підприємством цінності для споживача. З цієї позиції актуалізується використання та вдосконалення тих бізнес-моделей, які підсилюють ціннісну орієнтацію на суспільство, одночасно забезпечуючи комерційний дохід. Важливість висвітленого в статті матеріалу полягає в тому, що в умовах міжгалузевої інтеграції та галузевої дезінтеграції конкурентоспроможності набувають саме ті підприємства, які створюють попит як наслідок відповідності мінливому ринковому середовищу. Правильний вибір та трансформація бізнес-моделей і є запорукою реалізації таких можливостей.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Концепція бізнес-моделі виникла в 1990-ті роки і дотепер викликає зацікавленість та безперервні дискусії науковців та практиків з управління. Дослідження бізнес-моделей відбувається із використанням дескриптивних та конструктивних визначень. Конструктивні зосереджуються на побудові системи (А. Остервальдер, І. Піньє, Н. Стрекалова, Т. Вашакмадзе), тоді як дескриптивні встановлюють характеристики цього поняття (Р. Аміт, С. Зотт, Дж. Ліндер, Р. Розенблюм, Г. Сміт, С. Шафер). В обох випадках бізнес-модель описує, як саме компанія здійснює свій бізнес з метою створення додаткової вартості. Низка авторів розглядають зовнішній вплив на сучасні бізнес-моделі економічного оточення, досліджують їхні характеристики. Увагу науковців Г. Чесбро, Л. Швайцер, Д. Дебелака, Р. Слівоцькі, Л. Фролової, Ф. Симановського привертають класифікаційні підходи до типізації бізнес-моделей.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика формування та функціонування бізнес-моделей підприємств привертає увагу з 1990-х років. Аналіз наукової літератури дозволяє стверджувати, що визначення сутності бізнес-моделей та їхня типізація проводиться з метою виявлення доречності використання та їхнього впливу на стратегію розвитку. Класифікаційні підходи за різними мірами, ознаками та критеріями мають за мету ідентифікацію та конкретизацію механізму ефективної бізнес-моделі. Проте спроб систематизувати ці класифікаційні підходи майже не здійснювалося. Така систематизація необхідна для формування комплексного уявлення та повноти опису бізнес-моделі.

Постановка завдання. Мета статті полягає в критичному аналізі існуючих наукових підходів до класифікації бізнес-моделей підприємств. Для досягнення зазначеної мети послідовно вирішено низку завдань:

– окреслено сучасну проблематику бізнес-моделей;
– розкрито сутність класифікаційних підходів до бізнес-моделей;
– систематизовано критерії та класифікаційні підходи до бізнес-моделей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повнота сутності концепції «бізнес-модель» може бути виражена через підходи до її класифікації.

Чесбро Г. для класифікації бізнес-моделей використовував два параметри, згідно з якими, на його думку, розрізняють такі бізнес-моделі: масштаб інвестицій, вироблених для підтримки бізнес-моделі, і ступінь відкритості бізнес-моделі. Класифікація бізнес-моделей Г. Чесбро включає шість типів: недиференційована; диференційована; сегментована; зовні орієнтована; інтегрована з інноваційним процесом; адаптивна. Зважаючи на це може бути використано наступне визначення бізнес-моделі: бізнес-модель – це складений на конкретний момент часу цілісний вигляд діяльності організації, що відображає пріоритетні для конкурентоспроможності організації аспекти по вектору від сприйняття нас споживачем через створення і поставку для нього цінностей до отримання підсумкового фінансового результату [1, с.48]. Г. Чесбро вважає, що раніше корпоративна стратегія базувалася на внутрішніх науково-дослідних роботах підприємства. Така система представляла собою модель закритої інновації, за якої ланцюг створення вартості залишався всередині підприємства. На зміну їй прийшла модель відкритої інновації, яка вирішувала проблеми постійного підвищення витрат на дослідження в умовах транснаціоналізації конкуренції та дозволяла інвестувати більш ефективно в прикладні розробки, оптимізуючи бюджет фундаментальних досліджень через використання послуг зовнішніх консультантів, технопарків, дослідницьких мереж (рис. 1).

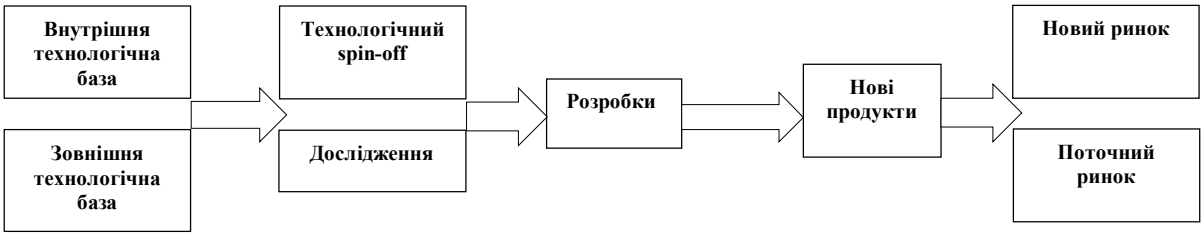


Рис. 1. Бізнес-модель відкритих інновацій [1, с.40]

Для виводу на ринок нових продуктів формуються стратегічні альянси. Продаж технологій здійснюється через ліцензування та нові spin-off чи спільні підприємства [1, с.13].

Існує декілька причин, коли ринковий виклик вже сформований, але дій з боку менеджменту організації не відбувається: організація не відчуває цих змін; організація не розуміє суті і значущості змін, що відбуваються; організація пов'язує реагування на ці зміни з негативними для себе наслідками; організація не має ресурсів або їх не бачить, щоб відповісти на ці зміни; складність, пов'язана з новою діяльністю набагато вище, ніж компетенції, якими володіє організація; рівень невизначеності, пов'язаний з реалізацією цих змін, дуже високий, а «ризик-апетит» організації низький; швидкість реакції, що вимагається для відповіді на ці виклики, вище, ніж це може здійснити організація [1, с.50].

Чесбро Г. класифікує бізнес-моделі за двома параметрами: масштаб інвестицій, що здійснені для підтримки бізнес-моделі, та ступінь відкритості бізнес-моделі (табл. 1)

Таблиця 1

Типізація бізнес-моделей Г. Чесбро [1, с.70]

Тип бізнес-моделі	Назва	Приклади
1	Недиференційована	Сімейні ресторани
2	Диференційована	Технологічні підприємства-початківці
3	Сегментована	Підприємства, що просувають будь-яку технологію
4	Зовнішньо орієнтована	Підприємства, що спеціалізуються на наукових дослідженнях та розробках та діють у зрілих галузях
5	Інтегрована з інноваційними процесами	Провідні фінансові підприємства
6	Адаптивна	Прямі продажі, широкий асортимент, відсутність запасів тощо

Швайцер Л. [2, с.146] використовує для класифікації бізнес-моделей наступні критерії: побудова ланцюга створення цінності; ринкова влада новаторів порівняно з власниками комплементарних активів та потенціал генерування доходів. Він стверджує, що протягом XX-го сторіччя предметом макроекономічного аналізу виступала галузь. Проте така концепція не є ефективною у випадку, коли галузь втрачає чітко обмежені кордони. Тенденції щодо дезінтеграції виникають внаслідок розпаду раніше інтегрованих ланцюгів створення цінності на менші сегменти, що перетворює їх на окремі види бізнесу. Це також викликає конвергенцію окремих галузей. Внаслідок цього виникають компанії-конкуренти, які спеціалізуються на окремих ланках створення цінності чи комбінують ці ланки в рамках мережі компаній з метою оптимізації використання ресурсів. Вертикальна дезінтеграція є наслідком зміни структури створення доданої вартості [3, с.690]. Ефект від цієї зміни можна відстежити на макрорівні через міжгалузевий аналіз.

Класифікація бізнес-моделей за критерієм ланцюга створення цінності вимагає відповіді на наступні питання: якою діяльністю та яким чином повинно займатися підприємство? Як створити найвищу додану вартість порівняно з конкурентами? Об'єктом дослідження є перерозподіл ланок ланцюга створення цінності. Важливим при такому розподілі стає створення та регулювання інтелектуальної власності, що включає технологічний трансфер, виробничу таємницю, торгівельні марки, бренди тощо. Саме такий базис породжує ринкову владу новаторів ринку. Феномен дезінтеграції, як підкреслює Л. Швайцер, не зводиться тільки до конфігурації ланцюга створення цінності, але й повинен пояснювати модель доходів. Розрив ланцюга стає причиною зародження нових підприємств.

Використовуючи класифікацію Д. Хойскеля, він відокремлює чотири типи бізнес-моделей в умовах вертикальної дезінтеграції: 1) інтегрована модель; 2) модель гравця, який діє на певному рівні; 3) модель «дирижера»; 4) модель маркет-мейкера чи творця ринку. Проте він не аналізує взаємодію та еволюціє цих моделей, їхні перехідні форми. Незважаючи за вагомі здобутки цих авторів, варто зазначити, що вони не систематизують самі моделі та не описують їхні різноманітності та динаміку розвитку.

Концепція бізнес-моделей перетинається з концепцією ланцюга створення цінності, при цьому в ній розглядається здатність підприємства створювати додану вартість у декількох галузях при взаємодії з постачальниками, виробниками, партнерами, клієнтами, інвесторами. Такі стосунки можуть супроводжуватися розподілом спільного інноваційного продукту шляхом оформлення стосунків з інтелектуальної власності, формування консорціумів, альянсів, спільних підприємств. Виникнення цінності пов'язано з пошуком в галузях комплементарних активів. Комплементарні активи – це активи, які доповнюють один одного таким чином, що збільшення одного активу збільшує ефект від інвестицій в інший. Комплементарні активи взаємно збільшують ефективність один одного [5, с.24]. Х. Грін [5, с.26] та Б. Махадеван [6, с.56] розглядають бізнес-модель як різновид моделі доходів. Дослідження бізнес-моделей – це не тільки аналіз джерел генерування доходів, центрів витрат, трансакційних видатків, – це виявлення причин виникнення доданої вартості завдяки ресурсам та навичкам. Конкурентні переваги підприємства тим сильніші, чим менше існує можливостей зімітувати такі ресурси та навички та об'єднати комплементарні активи.

Швайцер Л. вважає [2, с.152], що бізнес-модель складається із трьох взаємо пов'язаних частин: 1) структура ланцюга створення вартості визначає місце підприємства в галузі та спосіб, за допомогою якого вона розраховує створювати додану вартість; 2) джерело ринкової влади підприємства, яке може бути наслідком інноваційної діяльності, володінням необхідними комплементарними активами чи можливістю доступу до них; 3) модель отримання доходу, яка описує схему їхнього генерування з урахуванням трансакційних витрат, ресурсів та навичок персоналу підприємства в контексті взаємодії з клієнтом.

Бізнес-модель «інтегратора» заснована на наявності доступу до усіх комплементарних активів та охопленні галузевого ланцюга створення вартості, що дозволяє забезпечити високий потенціал генерування доходів. Загрозою розвитку бізнес-моделі інтегратора є її

недостатня гнучкість, яка перешкоджає розриву ланцюга створення вартості у випадку, якщо це забезпечить підвищення прибутковості.

Модель «диригента», – тут і далі, – координатора, виникає у випадку використання аутсорсінгу. В такій бізнес-моделі менеджмент координує взаємодію ланок галузі, в якій створюється цінність. Бізнес-модель координатора сконцентрована на найприбутковіших ділянках генерації доходу із залученням сторонніх виконавців. Порівняно з власниками комплементарних активів, ринкова влада координаторів слабкіша.

Бізнес-модель «маркет-мейкера», – тут і далі, – творця ринку пов'язана з використанням ринкових інновацій в галузі. Її необхідним елементом є технологія. Це сприяє підвищенню рівня компетентності та необхідності встановлення режиму захисту інтелектуальної власності. Таке підприємство спеціалізується саме на конкретній ланці в ланцюзі створення цінності. Порівняно з власниками комплементарних активів моделі притаманна сильна ринкова влада, бо логіка роботи інноватора створює монопольне положення на ринку. Підприємство займає певну нішу споживчого попиту. Такі компанії можуть проявляти значний вплив на галузь, бо змінюють клієнтську структуру, іноді об'єднуючи споживачів декількох галузей, навіть в умовах обмежених ресурсів. Саме ними створюються нові ринки. Але потенціал генерування доходів таких бізнес-моделей обмежений їхньою концентрацією на визначеній ділянці ланцюга створення цінності в галузі. Таким чином Л. Швайцер виділяє чотири типи бізнес-моделей [2, с.158]:

1. Інтегрована модель, що охоплює галузевий ланцюг створення цінності. Її характеризує наявність доступу до усіх важливих комплементарних активів, які забезпечують високий потенціал генерації доходів.
2. Модель координатора, за якою доступ до комплементарних активів забезпечується шляхом співробітництва з іншими підприємствами.
3. Бізнес-модель «гравця певного рівня», з якою підприємство спеціалізується на одній ланці ланцюгу створення цінності в якості новатора, створюючи таким чином попит на свою продукцію.
4. Бізнес-модель «творця ринку», яка породжує нову ланку в галузевому чи міжгалузевому ланцюзі створення цінності. Вона характеризується обмеженим потенціалом генерації доходу та високим рівнем ринкової влади.

Автор приділяє увагу взаємодії між цими моделями та їхньому розвитку в динаміці. Він порівнює ефекти від володіння комплементарними активами та здійснення технологічних проривів. Типовою є ситуація, коли для впровадження інновації необхідний певний ресурс і, навпаки, ресурс не є корисним без використання технології. Стратегії зміни бізнес-моделі в такій ситуації наступні:

1. Використання власного потенціалу генерації доходу, що характеризує моделі «гравця певного рівня» чи «творця ринку».
2. Створення чи придбання необхідних комплементарних активів, що забезпечує перехід до бізнес-моделі «інтегратора». Цей перехід потребує оцінки витрат, зокрема, для налагодження власної дистриб'юторської мережі для малого венчурного бізнесу такий перехід повинен бути економічно виправданий.
3. Партнерство – підписання угод, які забезпечать доступ до комплементарних активів. Така стратегія несе ризик імітації партнером технології та ризик залежності.

Підприємства, які прагнуть до максимізації доданої вартості, переглядатимуть існуючі бізнес-моделі. Раптовій зміні моделі «гравця певного рівня» чи «творця ринку» на «інтегратора» запобігають великі видатки та ризик втрати клієнтів. Більш вірогідною є поступова зміна, за якої перехідною формою стає бізнес-модель «координатора».

Аналіз бізнес-моделі «інтегратора» свідчить про те, що незважаючи на його вигідне становище, яке забезпечує доступ до комплементарних активів та охоплення усього ланцюга створення цінності, найвпливовішим для моделі є ризик втрати ринкової влади внаслідок старіння самої технології. У випадку, коли основне виробництво піддається загрозі, «інтегратор» змушений змінювати сферу діяльності. Найчастіше ці впливові суб'єкти

виявляються спроможними та підготовленими до таких змін, бо забезпечують гнучкість через партнерства з новаторами. Ці нові риси свідчать про зміну бізнес-моделі «інтегратора» на модель «координатора». Така ситуація виникає, якщо комплементарні активи знецінюються на тлі зростання цінності нових технологій. Істотною конкурентною перевагою «інтеграторів» є низька чутливість до змін таких ланок ланцюгів створення вартості, як збут та маркетинг. Бізнес-моделі «інтегратора» та «координатора» забезпечують ефективне просування нового продукту, чим випереджають конкурентів-новаторів, які не мають доступу до усіх ланок ланцюгу. Це обґрунтовує домінуюче становище цих двох бізнес-моделей. Рушійними силами вертикальної дезінтеграції є зміна розуміння підприємствами свого місця в ланцюгу створення вартості. Динамічний потенціал розвитку бізнес-моделей обумовлений новими можливостями використання інтелектуальних та комплементарних активів шляхом трансформації ланцюга створення цінності.

Процеси галузевої та міжгалузевої конкуренції є фактором розвитку внутрішньо фірмових компетенцій, внаслідок чого змінюють самі бізнес-моделі. Такі зміни Л. Швайцер називає «коеволюцією» бізнес-моделей [2, с.162]. Проблема вибору ефективнішої бізнес-моделі стає первинною для розвитку підприємства. Бізнес-моделі «гравця певного рівня» та «творця ринку» характеризуються високою прибутковістю та високими ризиками старіння інтелектуальних активів. Модель «координатора» має найвищий довгостроковий потенціал, бо є перехідною, охоплює різні ланки ланцюга створення цінності через власність чи партнерство.

Дебелак Д. аналізує співвідношення бізнес-моделі та бізнес-плану та описує її з використанням тригерного механізму [7, с.30]. Характеристики бізнес-моделі він групує для оцінки її ефективності по розділах: наявність неперевершених клієнтів; відносна простота продажів; гарантований довгостроковий розвиток. Оцінка бізнес-моделі відбувається за показниками роботи з клієнтами, продуктами, системою дистрибуції, рівня технічної підтримки, ефективності процесу розробки нових товарів та виробництва. Він виділяє класичні та інноваційні бізнес-моделі. Класичні бізнес-моделі – це ті, що коли-небудь використовувалися, часто копіювалися компаніями зі східними концепціями бізнесу та технологічними можливостями. Вони складають основу бізнес-середовища. Інноваційні бізнес-моделі базуються на механізмах моделювання бізнесу, які ніколи раніше не використовувалися. Ці механізми характеризуються унікальною технологічною чи філософською концепцією бізнесу.

За функціональною ознакою Л. В. Фролова виділяє наступні бізнес-моделі, наведені в табл. 2:

Таблиця 2

Класифікація бізнес-моделей Фролової Л. [8, с.19]

Назва бізнес-моделі	Питання, на яке відповідає
Модель цілепокладання	навіщо підприємство займається саме цим видом діяльності (бізнесу), чому сподівається при цьому бути конкурентоспроможним, які цілі та стратегії для цього необхідно реалізувати;
Організаційно-функціональна	хто та що робить на підприємстві та хто за що відповідає;
Інформаційна	на основі чого описуються регламенти підприємства та об’єкти зовнішнього оточення;
Ресурсна	скільки необхідно ресурсів;
Бюджетна	за рахунок яких коштів здійснюється діяльність підприємства;
Процесна	які основні забезпечуючі та управляючі бізнес-процеси повинні описувати діяльність підприємства, хто є відповідальним за їхнє виконання та коли вони повинні бути виконані;
Матрична	як співставні результати із витраченими ресурсами;
Компетентнісна	як задіяні компетенції у формуванні можливостей та здатностей підприємства, спрямованих на підвищення якості бізнес-процесів.

Мелон Т., Уейл П., Лай Р., Д'Арсо В., Херман Дж., Апель Т., Вурнер С. [9] вважають, що бізнес-моделі можна класифікувати по відповідях на два питання: які активи залучені до бізнесу; які права на ці активи продаватимуться. За цими вимірами створені шістнадцять архетипів бізнес-моделей. Типологія «Архетипи бізнес-моделей MIT» заснована на двох фундаментальних вимірюваннях бізнесу будь-якої компанії. Перше вимірювання – типи прав на активи, які продаються компанією. Це вимірювання дозволяє виділити чотири базові бізнес-моделі: Творець (Creator), Дистриб'ютор (Distributor), Власник (Landlord), і Брокер (Broker). Друге вимірювання – які активи залучені в бізнес. Це вимірювання дозволяє виділити чотири основні типи активів: фізичні, фінансові, нематеріальні та людські. На базі основних типів активів в межах кожної з чотирьох основних бізнес-моделей виділяють ще по чотири підкатегорії бізнес-моделей.

Фізичні активи – це предмети довгострокового використання (будівлі, обладнання, споруди), а також предмети, що швидко зношуються чи споживаються (їжа, одяг, папір). Фінансові активи включають гроші, цінні папери (акції, облігації, чеки), страхові поліси тощо, які дають їхнім власникам права на потенційні доходи у майбутньому. Нематеріальні активи включають юридично захищену інтелектуальну власність (патенти, авторські права, торговельні марки), а також знання, репутацію, бренд тощо. Людські активи – це час людей, їх уміння та зусилля, що вимагаються для виконання різноманітної роботи.

Другим виміром є права на активи, що продаватимуться. Одним із фундаментальних аспектів бізнесу є те, які законні права присуджуються покупцю після завершення угоди. Першим правом, яке дозволяє продати бізнес, є право власності на володіння активом. Клієнти після придбання власності можуть використовувати актив на власних розсуд – продати, знищити чи позбавитися від нього. Другим видом права, яке може бути проданим, є право використання активу. Клієнти купують право використовувати той чи інший актив, але власник активу власності зберігає право власності та може обмежити способи використання активів. Ще один вид права, яке можна продати, це право передачі активу, яке повинно бути узгодженим із потенційними покупцями чи продавцями (табл. 3).

Таблиця 3

Сутність реалізації прав на активи для класифікації бізнес-моделей [9]

Які права продаються	Вплив бізнесу на перетворення активу	
	істотний	обмежений
Володіння активом	творець	дистриб'ютор
Використання активу	власник	
Передача активу	брокер	

1) Творець купує сировину чи компоненти від постачальників, а потім перетворює їх для того, щоб створити продукт для подальшого продажу. Цей тип виробничої бізнес-моделі переважає над іншими. Основною відмінністю такої моделі від моделі дистриб'ютора в тому, що творці проектують продукти, які вони продають. Навіть якщо підприємство віддає виробництво в аутсоринг, але створює більше п'ятдесяти відсотків його цінності, воно використовує цю категорію бізнес-моделей.
2) Дистриб'ютор купує продукт та перепродає його. Додаткова цінність виникає внаслідок транспортування, пакування, післяпродажного обслуговування, посередництва, тощо.
3) Власник продає право використання активу протягом встановленого періоду часу. Бізнес-модель власника охоплює не тільки фізичних власників, які забезпечують тимчасове використання активів, але й кредиторів. Кредитори забезпечують тимчасовим правом використання фінансових активів (грошей, акцій). До цієї категорії також належать підрядники, консультанти, лізингові компанії в різних галузях.
4) Бізнес-модель «брокер» заснована на полегшенні продажів через посередницькі послуги. Брокер на відміну від дистриб'ютора ніколи не отримує актив у власність. Винагородою брокеру є комісія чи агентські виплати. Модель розповсюджена в біржовому та страховому бізнесі.

Перелічені підприємства можна розподілити на ті, які перетворюють актив для створення додаткової цінності, чи залишають його незмінним. Опис сутності архетипів бізнес-моделей наведено на рис. 2:

		Типи активів			
		фінансові	фізичні	нематеріальні	людські
Активи для продажу	творець (володіння активом із правом на його істотне перетворення)	підприємець	виробник	винахідник	творець людських активів
	дистриб'ютор (володіння активом із правом на його обмежене перетворення)	фінансовий трейдер	оптовий чи роздрібний продавець	продавець інтелектуальної власності	дистриб'ютор людських активів
	власник (право на використання активу)	власник фінансових активів	власник фізичних активів	власник інтелектуальної власності	підрядник
	брокер (посередник із передачі права на активи)	брокер по фінансових активах	брокер по фінансових активах	брокер з інтелектуальної власності	брокер по людських активах

Рис. 2. Архетипи бізнес-моделей [9, с.35]

Дослідимо сутність кожного типу бізнес-моделей, створених за критеріями залучених в бізнес активів та прав, на ці активи, що продаються.

1. Підприємець – створює та продає фінансові активи. Об'єктом продажу є створена підприємцем компанія. Прикладами роботи моделі є бізнес-інкубатори, венчурні підприємства, інвестиційні фонди, які роблять внески до стартапів.

2. Виробник – створює та продає фізичні активи.

3. Винахідник – створює, а потім продає нематеріальні активи (патенти, авторські права тощо). Цей тип бізнес-моделі притаманний здебільшого технологічним компаніям, які отримують дохід від винахідництва.

4. Творець людських активів створює різноманітних спеціалістів через навчання та освіту, чи проводить незаконні операції з торгівлі людьми чи їхніми фізичними можливостями. Наприклад, освітні заклади, тренінгові центри, піратські чи терористичні організації тощо.

5. Фінансовий трейдер покупає та продає фінансові активи без їхнього значного перетворення. Цю бізнес-модель використовують банки, інвестиційні компанії, фінансові інститути.

6. Оптовий чи роздрібний продавець – покупає чи продає фізичні активи. Серед моделей типу «дистриб'ютор» ця є найбільш розповсюдженою.

7. Продавець інтелектуальної власності – торговець купує та продає нематеріальні активи. До цього типу відносять підприємства, які купують та продають інтелектуальну власність (авторські права, патенти, ноу-хау), здійснюють технологічний трансфер.

8. Дистриб'ютор людських активів – купує та продає людські активи. Під людськими активами розуміють персонал певної кваліфікації чи носіїв певних здатностей.

9. Власник фінансових активів дозволяє іншим використовувати свої кошти чи інші фінансові активи. Розрізняють два підтипи: кредитори, які забезпечують позичальника

коштами на певний строк за погоджене винагородження; страховики, які надають клієнтам свої фінансові резерви на випадок настання збитків.

10. Власник фізичних активів – продає право використання фізичного активу, яким може бути локація чи обладнання. Сплату послуг здійснюють у вигляді орендної плати, плати за вхід.

11. Власник інтелектуальної власності звичайно придбає ліцензію, тобто сплачує за обмежене використання нематеріальних активів. Є три головних різновиди цього архетипу: А) Видавець, який надає обмежене право використання інформаційних активів, зокрема, програмного забезпечення, баз даних, за ціну чи регулярну плату, паушальні платежі. Коли видавець продає копію інформаційного активу, клієнт отримує визначені обмежені права на використання інформації, але видавець зберігає право повторного видання чи перепродажу інформації. Б) Бренд-менеджер – оплачує використання торговельної марки, ноу-хау, чи інших елементів бренда, в тому числі франчайзингові платежі. В) Аттрактор – привертає увагу клієнтів через використання телевізійних програм, мережеві контакти. Після чого продає цю увагу (нематеріальний актив) рекламодавцям. Він може спричинити суттєвий вплив на створення та розподілення активів, які привертають увагу. При цьому джерело його доходу – це рекламодавці, які доводять цільове звернення до аудиторії.

12. Підрядник – продає послуги, які в першу чергу надають люди. Зокрема, консультування, освіта, транспортування, медицина, розваги – це послуги, які надають в рамках бізнес-моделі підрядника. Дохід формують плата за обслуговування, яка виникає внаслідок виконання функції організації, та комісійні винагороди. У більшості випадків підрядники використовують і власні фізичні активи. Ці активи орендуються клієнтами. Приклади: сервіс доставки; авіалінії; агентства з організації свят.

13. Брокер з фінансових активів – знаходить для покупця фінансових активів відповідного продавця та навпаки. Приклади: біржі; агенції нерухомості; страховики.

14. Брокер з фізичних активів – знаходить партнерів для купівлі-продажу фізичних активів.

15. Брокер з інтелектуальної власності – є посередникам в угодах про купівлю-продаж нематеріальних активів.

16. Брокер з людських активів – є посередником в купівлі-продажу людських ресурсів. Приклад – агентство з працевлаштування.

Слівоцькі А. та Моррісон Д. [10, с.181] розподіляють бізнес-моделі за видами залежно від процесу утворення прибутку по чотирьох взаємозалежних параметрах проектування бізнеса компанії (табл. 4).

Таблиця 4

Підхід до типізації бізнес-моделей А. Слівоцького та Д. Моррісона [10]

Параметр	Ключова проблема	Ключові питання
Вибір споживачів	Яких споживачів підприємство прагне обслуговувати?	Яким споживачам дійсно надаватиметься справжня цінність? Які споживачі дозволять підприємству отримувати прибуток? Яких споживачів підприємство не прагне обслуговувати?
Отримання винагороди	Яким чином я можу отримати прибуток?	К підприємство здатне отримати винагороду у вигляді прибутку чи частини цінності, створеної для споживачів? Якою є модель прибутку підприємства?
Диференціація продукції, стратегічний контроль	Як підприємство здатне захистити потік прибутків?	Чому обрані потреби купують? Що саме робить пропозицію цінності підприємства унікальним / диференційованим порівняно з конкурентами? Які точки стратегічного контролю можуть дозволити підприємству успішно протидіяти споживчій чи конкурентній силі?

Продовження табл. 4

Вибір масштабів діяльності	Які види діяльності підприємство повинно здійснювати?	Які продукти, послуги та рішення підприємство прагне купити? Які види діяльності та функцію мають здійснювати на підприємстві? Які види діяльності та функцію варто віддати підрядникам чи партнерам по бізнесу?

Вченими було запропоновано двадцять дві моделі отримання прибутку: на основі запропонованих рішень споживачів; на основі піраміди продукції; на основі мультикомпонентної системи; комутуючого типу; тимчасового типу; блокбастерного типу; багатошарового прибутку; виробничого типу; від загальної спеціалізації; на основі початково створеної бази споживачів; від установлення фактичного стандарту; на основі бренду; на основу випуску спеціалізованої продукції; на основі місцевого лідерства; на основі трансакційних масштабів; на основі заняття ведучої позиції в ланцюгу цінності; на основі циклічності попиту та пропозиції; на основі післяпродажних послуг; на основі нових продуктів; на основі відносної частки ринку; на основі кривої накопичення досвіду; на основі структури бізнесу з низькими витратами.

Дашков А. та Симановський Ф. використовують галузевий підхід на прикладі меблевого ринку. Вони розподіляють бізнес-моделі на виробничу, виробничу-збутову, девелоперську, конструкторську, посередницьку, дилерську, франчайзингову [11, с.174].

Таблиця 5

Систематизація класифікаційних підходів до бізнес-моделей (розроблено автором)

№ з/п	Розробник	Класифікаційний підхід	Види бізнес-моделей
1.	Чесбро Г.	Розподілення по двох параметрах: масштаб інвестицій, здійснених для підтримки бізнес-моделі, і ступінь відвертості бізнес-моделі.	Недиференційована, диференційована, сегментована, зовні орієнтована, інтегрована з інноваційним процесом, адаптивна.
2.	Хойскель Д., Швайцер Л.	Розподілення по трьох критеріях: побудова ланцюга створення цінності; ринкова влада новаторів у порівнянні із власниками комплементарних активів та потенціал генерування доходів.	Інтегрована модель, модель координатора, бізнес-модель «гравця певного рівня», бізнес-модель «творця ринку».
3.	Дебелак Д.	Розподілення по ступеню присутності на ринку та новині технології	Класичні та інноваційні бізнес-моделі.
4.	Фролова Л.	Розподілення за функціональною ознакою	Модель цілепокладання; організаційно-функціональна; інформаційна; ресурсна; бюджетна; процесна; матрична; компетентнісна бізнес-модель.

Продовження табл. 5

5.	Мелон Т., Уейл П., Лай Р., Д'Арсо В., Херман Дж., Апель Т., Вурнер С.	Розподілення в залежності від типу активів, які залучені до бізнесу та прав на ці активи, які продаватимуться.	Підприємець; виробник; винахідник; творець людських активів; фінансовий трейдер; оптовий чи роздрібний продавець; продавець інтелектуальної власності; дистриб'ютор людських активів; власник фінансових активів; власник фізичних активів; власник інтелектуальної власності (видавець, бренд-менеджер); підрядник; брокер з фінансових активів; брокер з фізичних активів; брокер з інтелектуальної власності; брокер з людських активів.
6.	Слівоцькі А., Моррісон Д.	На основі моделі отримання прибутку	Бізнес-моделі: на основі запропонованих рішень споживачів; на основі піраміди продукції; на основі мультикомпонентної системи; комутуючого типу; тимчасового типу; блокбастерного типу; багатошарового прибутку; виробничого типу; від загальної спеціалізації; на основі початково створеної бази споживачів; від установлення фактичного стандарту; на основі бренду; на основу випуску спеціалізованої продукції; на основі місцевого лідерства; на основі трансакційних масштабів; на основі заняття ведучої позиції у ланцюгу цінності, на основі циклічності попиту та пропозиції; на основі післяпродажних послуг; на основі нових продуктів; на основі відносної долі ринку; на основі кривої накопичення досвіду; на основі структури бізнесу із низькими витратами.
7.	Дашков А., Симановсь-кий Ф.	Галузевий підхід (на прикладі меблевого ринку)	виробнича, виробничо-збутова, девелоперська, конструкторська, посередницька, дилерська, франчайзингова бізнес-моделі, бізнес-модель IKEA, DIY.

Типізація бізнес-моделей, їх порівняльний та динамічний аналіз надають можливість моніторингу та дослідження існуючих бізнес-моделей підприємства та його конкурентів.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті проаналізовано та систематизовано підходи до класифікації бізнес-моделей на основі: розподілення за масштабами інвестицій, здійснених для підтримки бізнес-моделі, і ступеню відкритості бізнес-моделі; розподілення по таких критеріях, як побудова ланцюга створення цінності; ринкова влада новаторів порівняно з власниками комплементарних активів та потенціал генерування доходів; розподілення за ступенем присутності на ринку та новизни технології; розподілення за функціональною ознакою; розподілення залежно від типу активів, які залучені до бізнесу та прав на ці активи, які продаватимуться; розподілення на основі моделі отримання прибутку; галузевий підхід (на прикладі меблевого ринку).

Запропонована систематизація класифікацій бізнес-моделей сприятиме формуванню комплексного уявлення про них та дозволяє розпочати визначення їхньої ефективності, зокрема, дослідження управлінських, економічних та фінансових результатів підприємств, які використовують бізнес-моделі різних видів. Це складатиме перспективи подальших досліджень за цією проблематикою.

Література

1. *Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / [Г. Чесбро; пер. с англ. В. Н. Егорова]. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.*
2. *Швайцер Л. Концепция и эволюция моделей бизнеса / Л. Швайцер // Эковест. Исследовательский центр ИПМ. – 2007. – № 6 (2). – С. 146–168.*
3. *Rothaermel F. T. Incubement's advantage through exploiting complementary assets via interfirm cooperation / F. T. Rothaermel // Strategic Management Journal. – 2001. – № 22. – Pp. 687–699.*
4. *Зимин К. Экономика современного производства и комплиментарные активы / К. Зимин [Электронный ресурс] // Управляем предприятием. – март 2013. – № 3 (26). – С. 1–7. – Режим доступа к журн.: www.consulting1c.ru.*
5. *Green H. Throw out your old business model / H. Green // Business Week. – 1999. – № 3621 (March). – Pp. 22–23.*
6. *Mahadevan B. Business Models for Internet-based E-commerce. An anatomy / B. Mahadevan // California Management Review. – 2000. – № 42. – Pp. 55–69.*
7. *Дебелак Д. Бизнес-модели: Принципы создания процветающей организации / [Д. Дебелак; пер. с англ.]. – М: Издательский дом «Гребенников», 2009. – 256 с.*
8. *Фролова Л. В. Формирование бизнес-модели предприятия / Л. В. Фролова, Е. С. Кравченко. – К.: Центр учебной литературы. – 2012. – 384 с.*
9. *Malone Thomas W. Do Some Business Models Perform Better than Others? / Malone Thomas W., Peter Weill, Lai Richard K., D'Urso Victoria T., Herman George, Apel Thomas G., Woerner Stephanie L. // MIT Sloan Working Paper 4615-06, May 2006. – 34 p.*
10. *Симановский Ф. Классификация бизнес-моделей / Ф. Симановский // Лесной вестник. – № 1. – 2010. – С. 180–185.*

References

1. *Chesbro, G. (2007), Open Innovations. Creation of the profitable technologies [Otkrytye innovatsii. Sozdanie pribylnykh tekhnolohiy], Pokolenie, Moskva, 336 p. (rus)*
2. *Shweizer, L. (2007), Concept and evolution of the business models [Kontseptsiya i evolyutsiya modeley biznesa], Ekovest. Issledovatelskiy tsentr YPM, No. 6 (2), pp. 146–168 (rus)*
3. *Rothaermel, F. (2001), Incubement's advantage through exploiting complementary assets via interfirm cooperation, Strategic Management Journal, No. 22, pp. 687–699.*
4. *Zimin, K. (2013), Economics of the modern manufacturing and complementary assets [Ekonomika sovremennogo proizvodstva i komplimentarnye aktivy], Elektronnyy zhurnal «Upravlyaem predpriyatiem», No. 3 (26), pp. 1–7, available at: http://www.consulting1c.ru (rus)*
5. *Green, H. (1999), Throw out your old business model, Business Week, No. 3621 (March), pp. 22–23.*
6. *Mahadevan, B. (2000), Business models for internet-based e-commerce. An anatomy, California Management Review, No. 42, pp. 55–69.*
7. *Debelak, D. (2009), Business-models: principles of creation the flourishing organization [Biznes-modeli: printsypy sozdaniya protsvetayushchey organizatsii], Izdatelskiy dom «Grebennikov», Moskva, 256 p. (rus)*
8. *Frolova, L. (2012), Formaion of the enterprise business-model [Formirovanie biznes-modeli predpriyatiya], Tsentr uchebnoy literatury, Kiev, 384 p. (rus)*
9. *Malone, T., Weill, P., Lai, R., D'Urso, V., Herman, G., Apel, T., Woerner, S., (2006), «Do Some Business Models Perform Better than Others?», MIT Sloan Working Paper 4615-06 May, 34 p.*
10. *Simanovskiy, F. (2010), Classification of the business models [Klassifikatsiya biznes-modeley], Lesnoy vestnik, No.1, pp. 180–185 (rus)*

Стаття надійшла до редакції 21.04.2016.

УДК 656.7.078.8(045)

Павло Юрійович РОДІОНОВ
кандидат економічних наук, старший викладач Промислово-економічного коледжу, Національний авіаційний університет, e-mail: rodionovnau@gmail.com

ІНФОРМАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Родіонов, П. Ю. Інформаційна діяльність підприємства / Павло Юрійович Родіонов // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 101–113.

Анотація. *У статті розглянуто особливості функціонування фірми в умовах інформаційної економіки. Запропоновано та обґрунтовано погляд на економіку як інформаційну систему. Проаналізовано діяльність фірми як координатора інформаційних та матеріальних потоків. Наведено критичний аналіз підходів до розуміння поняття «інформаційна діяльність» та запропоновано його авторське тлумачення. Розмежовані поняття «дані», «інформація» та «знання». Визначено цілі та складові компоненти інформаційної діяльності, зокрема, розглянуті поняття «інформаційні ресурсі, «інформаційний потенціал», «інформаційні технології». Досліджено сутність та роль інформаційних ресурсів у діяльності підприємства. Запропоновано підхід до оцінки ефективності інформаційної діяльності.*

Ключові слова: *інформаційна економіка; інформація; інформаційний потік; інформаційна діяльність; інформаційний потенціал; інформаційні ресурси; інформаційний продукт.*

Павел Юрьевич РОДИОНОВ
кандидат экономических наук, старший преподаватель Промышленно-экономического колледжа, Национальный авиационный университет, e-mail: rodionovnau@gmail.com

ИНФОРМАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Родионов, П. Ю. Информационная деятельность предприятия / Павел Юрьевич Родионов // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). - Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 101–113.

Аннотация. *В статье рассмотрены особенности функционирования фирмы в условиях информационной экономики. Предложен и обоснован взгляд на экономику как информационную систему. Проанализирована деятельность фирмы как координатора информационных и материальных потоков. Проведен критический анализ подходов к пониманию понятия «информационная деятельность», предложено его авторское толкование. Разграничены понятия «данные», «информация» и «знание». Определены цели и компоненты информационной деятельности, в частности, рассмотрены понятия «информационные ресурсы», «информационный потенциал», «информационные технологии». Исследована сущность и роль информационных ресурсов в деятельности предприятия. Предложен подход к оценке эффективности информационной деятельности.*

Ключевые слова: *информационная экономика; информация; информационный поток; информационная деятельность; информационный потенциал; информационные ресурсы; информационный продукт.*

Pavlo RODIONOV
PhD in Economics, Senior Lecturer of Industrial and Economic College, National Aviation University, e-mail: rodionovnau@gmail.com

INFORMATION ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

Rodionov, P. (2016), Information activities of the enterprise. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Informatsiina diialnist pidpryiemstva; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 101–113.

© РОДІОНОВ П.Ю., 2016

Abstract. *The article describes the features of the functioning of the firm in the information economy. The view on the economy as an information system is proposed and grounded. The activity of the company in the role of coordinator of information and material flows is analyzed. A critical review of approaches to the understanding the concept of «information activity» is held and its author's interpretation is given. The concepts of «data», «information» and «knowledge» are delineated. Objectives and components of information activity are determined, in particular, the concepts of «information resources», «information potential», «information technology» are considered. The essence and role of information resources in the enterprise are researched. The approach to evaluating the effectiveness of information activities is proposed.*

Keywords: *information economy; information; information flow; information activities; information capacity; information resources; information product.*

JEL classification: *D210; D800; D830*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Трансформація поняття «інформація» та відповідна зміна ставлення до неї вчених-економістів, яка особливо швидкими темпами відбувалася протягом другої половини XX ст., призвела до появи нових наукових теорій і течій, метою створення яких є дослідження та прогнозування поведінки економічної системи, провідною детермінантою розвитку якої виступає інформація і знання. Формування єдиного інформаційного поля, розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та виникнення електронної комерції призвели до створення інформаційного суспільства, яке докорінно відрізняється від суспільства індустріального і ставить перед дослідниками низку нових запитань.

З точки зору економічної науки, в основі таких запитань та проблем лежить спроможність розглядати економіку інформаційного суспільства як систему структурованого потоку інформації, на противагу потоку матеріальних ресурсів, що був притаманний індустріальному етапу розвитку людства. Задача, що полягає у правильному формулюванні та розв'язанні згаданих проблем, має продемонструвати, у тому числі, й готовність наукової спільноти адаптувати свої теоретичні побудови відповідно до нових зовнішніх умов.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження, що присвячені інформаційному суспільству та інформаційній економіці, умовно можна поділити на декілька груп. Так, до першої варто віднести науковців, які вивчали процеси отримання, обробки, збереження та передачі інформації. Серед них необхідно виділити К. Шеннона, який започаткував дослідження в галузі теорії зв'язку, теорії інформації і лінгвістики, а також теорії передачі інформації, та Н. Вінера, якого вважають засновником науки про управління – кібернетики, де інформація відіграє провідну роль. До другої групи можна віднести вчених, які вивчали проблематику становлення і функціонування інформаційного суспільства, та варто звернути увагу на праці Д. Белла, М. Кастельса, В. Іноземцева, Ф. Махлупа. Нарешті, такі дослідники, як Дж. Акерлоф, К. Ерроу, Дж. Маршак, Ж. Сапір, Дж. Стігліц та Ф. Хайек розглядали інформацію та знання як ключовий чинник функціонування ринкової економіки, наріжним каменем якої є здатність економічних агентів отримувати та обробляти інформацію, потрібну для підприємницької і комерційної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи праці, присвячені інформаційній економіці, варто відмітити, що під ключовим її поняттям – «інформацією», здебільшого розуміють субстанцію, що втілена у виробничих процесах, або ж як безпосередньо фактор виробництва. Вважаємо, що таке розмежування відбувається через певне розмиття понять «дані», «інформація» та «знання», що ускладнює процес їх дослідження. Це, у свою чергу, призводить до неможливості розвитку наявних теоретичних побудов, особливо коли мова йде про їх застосування у практичній діяльності. Відповідно, важливим питанням, що має бути вирішено, є розробка науково-методичних підходів до управління інформаційною діяльністю підприємства.

Постановка завдання. Наявне різноманіття підходів до розуміння окремих понять інформаційної економіки, часта термінологічна плутанина в роботах, присвячених цій тематиці, ставить, на нашу думку, питання щодо аналізу притаманних фірмі функцій і задач

в умовах сучасної економіки знань. Вагомим завданням є визначення такого підходу до дефініції інформаційної діяльності, який дозволить використовувати її у якості теоретичного підґрунтя для подальшого розвитку та формалізації понятійно-категоріального апарату економіки інформації. Крім того, у світлі поставленого завдання, варто детально розглянути окремі компоненти інформаційної діяльності та підходи до оцінювання її ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній системі, орієнтованій на виробництво та обмін інформаційних продуктів і послуг, зростає значення ступеня задоволення інформаційних потреб економічних агентів, а також їхні можливості з обробки інформації. Так, доступ до інформації, можливості щодо її опрацювання, зберігання і передачі, стан інформаційної безпеки, стають визначальними характеристиками фірм, які використовують зазначені процеси як провідну конкурентну перевагу. Водночас фірма, як суб'єкт економічних відносин, виступає в якості координуючої сили в економіці, що направляє її ресурси, у тому числі інформаційні, відповідно до потреб ринку.

Визначимо теоретичні засади роботи фірми як координатора не тільки матеріальних, але й інформаційних потоків у заданій економічній системі, зробимо спробу розглянути інформаційну діяльність фірми як основну її функцію, а також дослідимо її структуру і методику оцінювання досягнутих результатів.

1. Фірма як координатор. Вирішуючи перше завдання, будемо спиратися на методологію аналізу фірми М. Кассона, що наведена в роботі [1, с.53]. Так, буде використано його підхід до визначення природи фірми, поділу ресурсних потоків на матеріальні та інформаційні, а також діаграмний метод для побудови концептуальної схеми їх руху під час взаємодії суб'єктів економіки.

Приватна власність, підприємництво та традиції сприяють створенню та функціонуванню складної інформаційної системи. Економічні агенти є складовими елементами структури інформаційного потоку, контролюють процеси обміну та споживання в матеріальному та інформаційному вимірах. Прийняття рішень та структуризація інформаційного потоку уже досить тривалий час вважається діяльністю, що покладається на економічні інститути, такі як державні установи, ринки та фірми.

Відповідно до Р. Коуза [2, с.43], фірма виникає в результаті існування трансакційних витрат. Підприємець, що визначає напрямок руху ресурсів, має за мету знизити такі витрати, у зв'язку з чим з'являється фірма, яка у свою чергу є координатором. Наведене класичне визначення фірми дозволяє стверджувати, що одним із її завдань є зниження інформаційних витрат. У такому випадку, одним із критеріїв ефективності фірми слугує якість її інформаційних процесів.

Проте варто врахувати, що з посиленням конкуренції, наслідком чого стають пошуки нових методів конкурентної боротьби, розвитком інформаційних технологій та персоналізацією продуктів та послуг, що пропонуються на ринку, відбувається значна інтенсифікація інформаційної діяльності фірми. Аналізуючи фірму з таких позицій, логічним є виокремлення та дослідження поняття інформаційної діяльності з понад інших напрямів роботи фірми як окремого чинника її розвитку. Проте спочатку варто зробити спробу роз'яснити питання, яке стосується підходів до тлумачення матеріальних і інформаційних потоків. Згідно з М. Кассоном, узгоджений потік матеріальних ресурсів може бути одним із трьох типів, залежно від типу розподілу праці:

– потік матеріалів, створених фізичним розподілом праці у виробництві;
– потік знань, створених розподілом праці у дослідженнях, в яких технічний спеціаліст створює та розповсюджує ноу-хау;
– потік фінансових акцій, створений розподілом праці у прийнятті ризиків, що призводить до появи класу спекулятивних інвесторів.

На противагу матеріальному, стосовно узгодженого інформаційного потоку можна зробити наступні твердження:

– інформаційні потоки існують скоріше між людьми, ніж між підприємствами;
– інформаційні потоки зазвичай двошляхові, на відміну від матеріальних потоків;

– потоки інформації часто є опосередкованими, підприємці є ключовими посередниками, що стосується координації інформації [1, с.227].

Варто звернути увагу на той факт, що відповідно до наведеного вище тлумачення, потік знань належить саме до матеріального потоку, що є дискусійним питанням, отже, вважаємо, що тимчасово з таким твердженням можна погодитися. Інформаційні потоки, натомість, розглядаються як обмін інформацією між окремими людьми, наприклад, підприємцями. Розглядаючи управління інформаційними потоками фірми, можна виділити інформаційний потік, що обслуговує матеріальні процеси, та інформаційний потік, що обслуговує процеси управління. Також варто провести умовну лінію між внутрішніми та зовнішніми інформаційними потоками. До внутрішніх потрібно відносити інформаційний обмін всередині фірми, а до зовнішнього – інформаційні процеси, в яких разом з конкретною фірмою беруть участь економічні агенти, які не входять до її складу. Проте цей поділ є достатньо умовним, так як внутрішній та зовнішній рівні нерозривно пов'язані і неможливі один без одного.

Для розуміння природи дій, пов'язаних з обробкою та передаванням економічним агентом інформації, слушним буде чітко визначити положення, що займає фірма в контексті функціонування інформаційної економіки. Яскравим прикладом, що може проілюструвати, яке місце посідають матеріальні та інформаційні потоки у структурі діяльності фірми, може слугувати схема роботи авіакомпанії, на якій окремо продемонстровано, яким чином вона координує зазначені потоки (рис. 1).

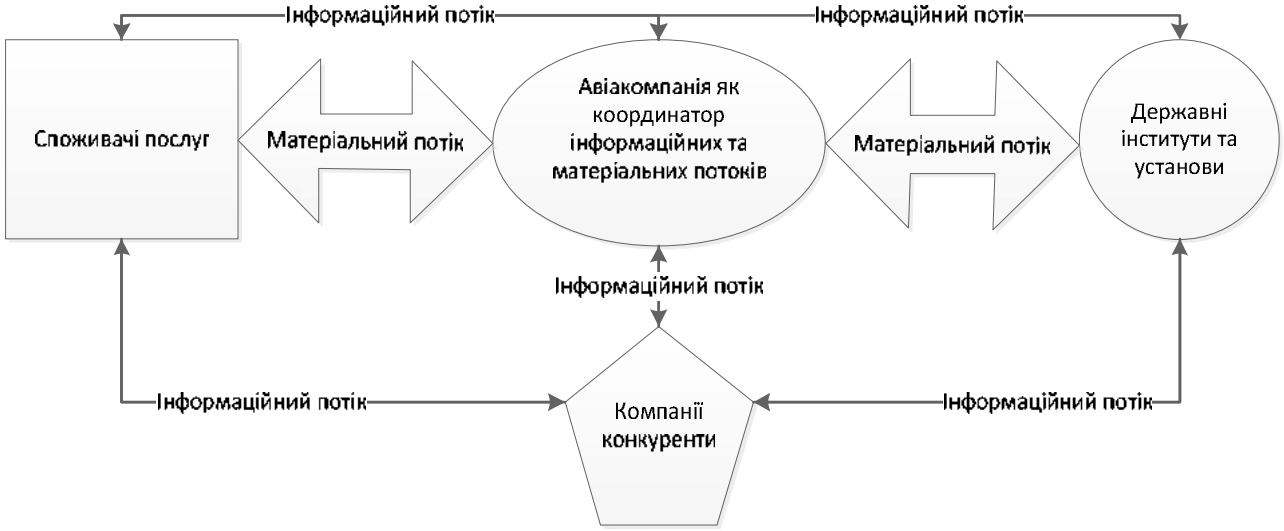


Рис. 1. Авіакомпанія як координатор (розроблено автором)

Відповідно до рис. 1, ринок пасажирських авіаперевезень представлено у вигляді інформаційної системи, в якій авіакомпанія здійснює інформаційний обмін зі споживачами послуг, державними установами та конкурентами. У якості елементів матеріального потоку між авіакомпанією та споживачами виступають послуги, що надаються, а за їх надання отримується відповідна плата. Під матеріальним потоком між компанією та державними інститутами розуміють сплату податків, а у відповідь компанія отримує адміністративні послуги, гарантії безпеки та недоторканності приватної власності тощо. Окрім інформації, яку підприємство отримує ззовні, у його внутрішньому середовищі одним із результатів здійснення господарської діяльності є отримання нової інформації та знань. Проведений схематичний аналіз показує, що через здійснення інформаційної діяльності авіакомпанія виступає як координатор ринку, а інформація є ключовим ресурсом усіх без виключення бізнес-процесів, які реалізуються фірмою для досягнення поставлених цілей.

Із вищезазначеного можна дійти наступних висновків. По-перше, доцільним є погляд на економіку як інформаційну систему, де власне інформація посідає фундаментальне місце і від якої залежать інші види діяльності. По-друге, фірма, яка виконує роль координатора економічної системи, переважно має справу з вирішенням завдань, що пов'язані з інформаційними процесами. Нижче наведені положення, які акцентують увагу на особливостях інформації як важливого ресурсу фірми, і, водночас, свідчать про все більш зростаючу роль інформаційної діяльності, що спостерігається протягом останнього часу.

1. Інформація та знання є основною виробничою силою та виступають як фактор виробництва. Саме інформація виступає в якості предмета праці, за допомогою якого створюються нові, зокрема, інформаційні продукти. З іншого боку, з'являються галузі, де інформація одночасно є фактором виробництва, без якого економічні агенти не можуть створити новий продукт, тобто до традиційних факторів виробництва, таких як труд, земля та капітал, додається четвертий, а саме інформація. Таким чином інформаційна сфера виробництва та споживання починає переважати матеріальну.

2. На відміну від традиційної економіки, в інформаційній виникає протиріччя до принципу, згідно з яким ціна товару залежить, у тому числі, від кількості його пропозиції на ринку. Це головним чином пов'язано з тим, що вартість розповсюдження інформаційного продукту є низькою і вона не спричиняє істотного впливу на вартість самого продукту.

3. Постійні та граничні затрати в інформаційній економіці є порівняно низькими з традиційною економікою, що створює передумови для розповсюдження інформаційних продуктів з високою швидкістю.

4. Домінуючим видом продукту є інформаційний об'єкт, у якого відсутня матеріальна форма. До основних товарів починають належати ті, що або у своїй основі містять інформаційні розробки, або самі є інформаційними.

5. Як наслідок, рівень розвитку країни визначається не тільки і не стільки кількістю вироблених матеріальних благ, скільки наявністю наукового потенціалу для розвитку наукоємних галузей, та можливостей цей потенціал реалізувати. Інтелектуальний капітал стає визначальним чинником економічного зростання. Таким чином в інформаційному суспільстві відбувається інтелектуалізація праці.

Вивчення впливу інформації на діяльність фірм є необхідною умовою підвищення ефективності їх роботи. За ситуації, коли неможливо кардинально отримати переваги за рахунок традиційних способів ведення конкурентної боротьби, саме діяльність, пов'язана з інформацією набуває особливого значення. Далі розглянемо основні підходи до тлумачення поняття «інформаційна діяльність», визначимо його сутність і межі використання у контексті роботи фірми.

2. Інформаційна функція фірми. Підвищення ефективності роботи суб'єкта економічного господарювання вимагає особливої уваги до процесів, що пов'язані з його інформаційною діяльністю. Забезпечення таких важливих напрямів роботи, направлених на максимально повне задоволення потреб споживачів, активізацію інноваційної діяльності, впровадження систем інформаційної безпеки, тісно пов'язано з інформаційною функцією фірми, яка є унікальним інструментом збору та розповсюдження необхідної інформації. Нижче запропоновано низку підходів до поняття «інформаційна діяльність», які, вважаємо, мають бути розглянуті у розрізі фірми як установи, що синхронізує та узгоджує інформаційні потоки.

Згідно з державним стандартом ДСТУ 2392-94 «Інформація та документація. Базові поняття. Терміни та визначення», інформаційна діяльність визначається як постійне та систематичне збирання та оброблення записаної інформації з метою її зберігання, пошуку, використання чи пересилання, що виконується певною особою або організацією [3]. Під інформаційною також розуміють діяльність, що пов'язана з обробкою деякої осмисленої інформації і прийняттям на її основі деяких рішень, тобто створення нової інформації [4, с.30].

Відповідно до іншого підходу, інформаційна діяльність визначається як інформаційні стратегії і діяльність, спрямована на цільові групи. Її основне завдання – надати цим групам інформацію, ознайомити їх з певними питаннями і вплинути на їхнє ставлення або навіть поведінку [5, с.94]. Тобто, фактично, пропонується розглядати її нарівні з такими функціями управління, як планування, організація, мотивація та контроль. Існує думка, згідно з якою інформаційна діяльність визначається як набір пов'язаних між собою компонентів, що збирають, обробляють і розповсюджують інформацію для підтримки діяльності організації [6]. Як зазначається у роботі [7, с.60–61], інформаційна діяльність спрямована на створення структур, що забезпечують інформаційний обмін.

Розглядаючи запропоновані визначення, маємо звернути увагу на той факт, що всі наведені тлумачення цього поняття здебільшого роблять акцент на інформаційній діяльності як групі процесів, що мають за мету збирання, оброблення та передавання інформації залежно від наявних потреб. Однак, досліджуючи фірму з позицій координації, насамперед інформаційних потоків, варто визначити цілі інформаційної діяльності та охарактеризувати необхідні для неї ресурси, що дозволить більш продуктивно студіювати це поняття. З цією метою були досліджені можливі цілі та завдання інформаційної діяльності на прикладі авіакомпанії, а також виконано їх каскадування відповідно до ступеня важливості (рис. 2).

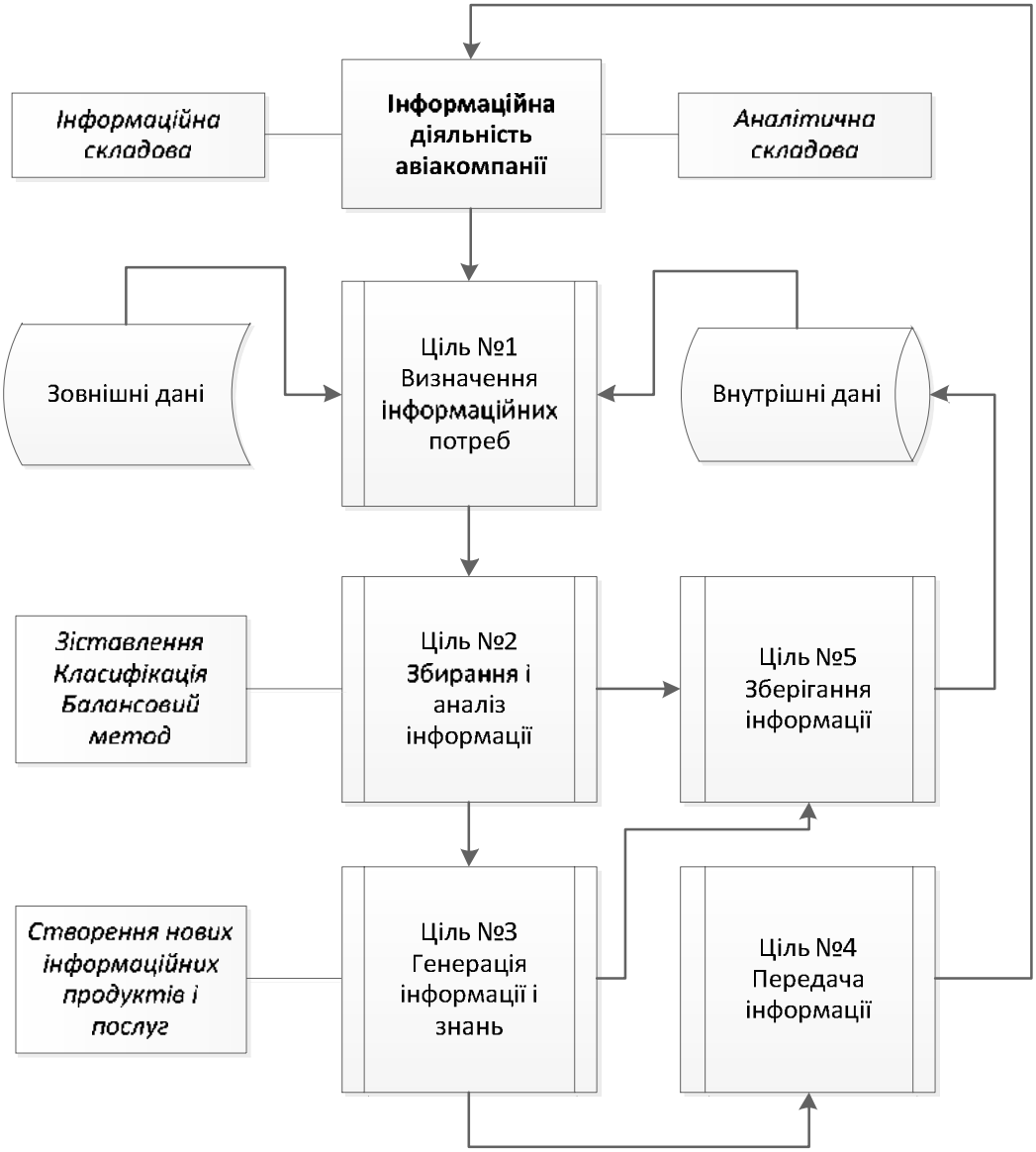


Рис. 2. Каскадування цілей інформаційної діяльності (розроблено автором)

Простежені вище цілі інформаційної діяльності авіакомпанії базуються на розумінні цього виду діяльності як такого, що пов'язаний безпосередньо з інформаційними процесами збирання та оброблення інформації, а також з необхідністю виконувати подальші дії з метою генерації нових знань. Декомпозиція інформаційної діяльності дозволяє виокремити такі її взаємозалежні цілі, як збір та аналіз інформації, подальший процес створення нових інформаційних продуктів і послуг, а також генерація знань. Також можна виділити передачу отриманих у результаті інформаційної діяльності інформації та знань, і, зрештою, наступне зберігання інформації з можливістю її використання за потреби. Сформулювавши цілі інформаційної діяльності, наступним кроком на шляху до визначення її сутності необхідно окреслити значущі для цього напрямку роботи ресурси та інші складові компоненти. Проте спочатку варто зробити ремарку, присвячену роз'ясненню деяких важливих у зв'язку з цим дослідженням понять.

Так, структурування цілей інформаційної діяльності дозволяє звернути увагу на широке використання таких споріднених термінів, як «дані», «інформація» та «знання», відповідно виникає необхідність їх уточнення. Будемо виходити із того, що зазначені поняття розуміють у наступних значеннях:

– дані є елементарними описами предметів, подій, дій і транзакцій, що запам'ятовуються і зберігаються, проте не систематизуються;
– інформація – це організовані таким чином дані, що вони мають значення і цінність;
– знаннями вважається певна форма соціальної та індивідуальної пам'яті, що є результатом структурування та осмислення об'єкта в процесі його пізнання. Згідно з твердженням П. Друкера, «… знання – це здатність людини застосовувати інформацію до конкретної роботи» [8, с.117].

З'ясування складових компонентів, що беруть участь в інформаційній діяльності, дозволяє, в першу чергу, виокремити інформаційні ресурси, які змінюються залежно від сфери діяльності фірми, інформаційний потенціал, що є стрижнем не тільки інформаційної, але й інших видів робіт, а також такі поняття, як інформаційні системи та технології. Нижче названі складові розглядаються в контексті інформаційної діяльності авіакомпанії.

Стосовно інформаційної системи авіакомпанії можна сказати, що вона включає вхідну та вихідну інформацію і функціонує в інформаційному середовищі. За допомогою засобів обробки вхідна інформація перетворюється на вихідну, потім надсилається користувачу або іншій інформаційній системі. Обов'язковою умовою роботи інформаційної системи є наявність зворотного зв'язку. Ефективність роботи компанії в сучасних умовах значною мірою визначається рівнем її інформаційної системи. Конкретні задачі, що мають розв'язуватися за допомогою інформаційної системи визначають її характерні риси та функціональні можливості. Запровадження та модернізація інформаційних систем є однією з важливих складових інформаційної діяльності авіакомпанії [9].

Так, структура інформаційної системи повинна містити бази даних, довідкові системи та інші сучасні засоби швидкого обміну інформацією, такі як інтернет-технології та апаратно-програмні засоби, а також бажано створити горизонтальну структуру організації з мінімальними рівнями ієрархії для скорочення часу прийняття рішень і мінімізації спотворень в процесі розробки управлінського рішення [10]. Головним завдання інформаційної системи є забезпечення її користувачів інформацією, що відповідає таким критеріям оцінки, як релевантність, достовірність, своєчасність та зрозумілість.

Для вітчизняних авіакомпаній питання використання інформаційних технологій є актуальним та складним, адже посилення конкуренції та частково ідентичні методи ведення бізнесу компаніями однієї галузі примушують до прискореного впровадження таких технологій у свою діяльність. Інформаційна технологія має в арсеналі методи, процеси та способи використання обчислювальної техніки і систем зв'язку для створення, збору, передачі, пошуку, оброблення та поширення інформації з метою ефективної організації діяльності людей.

Роль і місце інформаційного ресурсу як складової інформаційної діяльності авіакомпанії полягає не тільки в інформаційній підтримці управлінського аналізу, але і в нових можливостях управління. В економіко-математичному словнику Л. І. Лопатнікова інформаційні ресурси розглядаються як різновид ресурсів, що використовується для ідеологічної роботи, просвітництва, освіти та ін. [11, с.309]. У свою чергу, інформаційні ресурси є динамічним явищем, яке впливає на усі сфери внутрішнього і зовнішнього середовищ корпоративного підприємства [12, с.229]. Існує підхід, що визначає інформаційні ресурси як інформацію, що має цінність у певній предметній області та може бути використана в економічній діяльності для досягнення певної мети. Важливим інформаційним ресурсом виступає бізнес-інформація, яка стосується роботи авіакомпанії та її місця у конкурентному середовищі.

Для успішного ведення бізнесу авіакомпанія має бути зацікавлена в отриманні достовірної інформації про свій внутрішній стан та зовнішнє оточення. Ефективність використання інформаційних ресурсів визначається відношенням їх активної частини до загального обсягу. Особливості розвитку інформаційних ресурсів авіакомпанії можуть бути реалізовані в межах створення єдиного інформаційного простору. Усвідомлення того факту, що накопичена в різних підрозділах інформація є важливим ресурсом, що має бути доступним усім користувачам, призводить до запровадження вітчизняними компаніями нової інформаційної політики. Проте на даному етапі значна частина підприємств застосовують системи обліку, замість використання більш потужних і ефективних систем управління фінансово-господарською діяльністю.

Торкаючись питання інформаційного потенціалу, можна стверджувати про його недостатню розробку. Фактично не дослідженою є його структура та відсутня загальноприйнята методика оцінки. Проте його значення для інформаційної діяльності є надзвичайно важливим, адже саме інформаційний потенціал є однією з рушійних сил розвитку підприємства, зокрема, авіакомпанії. Український вчений С. М. Ілляшенко визначає інформаційний потенціал як сукупність інформаційних ресурсів і здатностей до їх реалізації, які забезпечують умови його тривалого розвитку на основі генерації, накопичення і використання знань [13, с.11]. Враховуючи специфіку авіаційної діяльності, вважаємо, що доцільніше розглядати інформаційний потенціал саме як здатність до ефективного використання певних ресурсів, відділяючи його від інших складових інформаційної діяльності.

Інформаційний потенціал також визначають як сукупність засобів, методів і умов, що дозволяють активізувати та ефективно використовувати інформаційні ресурси. Причому в існуючих економічних умовах стан інформаційного потенціалу значною мірою визначає рівень інших складових потенціалу підприємства, особливо інноваційної.

Проте інформаційний потенціал компанії не є тотожним інтелектуальному, який може або згідно із запропонованою класифікацією бути складовою інформаційного потенціалу, або виокремлюватися у ще одну складову інформаційної діяльності. Також варто зауважити, що відповідно до запропонованого підходу інформаційний потенціал містить як нематеріальну, так і матеріальну частину.

В якості результату інформаційної діяльності можна розглядати інформаційний продукт, як все, що пов’язано з задоволенням інформаційних потреб, інформаційним виробництвом, інформаційним обслуговуванням. Інформаційними продуктами є програмні продукти, бази і банки даних та інша інформація. У роботі [14] інформаційний продукт пропонується розглядати у вигляді продукту, що застосовується на інформаційному ресурсі, а інформаційну послугу – як всі дії, призначені для безпосереднього задоволення інформаційних потреб.

Щодо запропонованих вище підходів стосовно інформаційних продуктів і послуг у контексті інформаційної діяльності, варто зауважити, що очевидним є факт їх створення в процесі роботи авіакомпанії, під яким можна розуміти розробку клієнтської бази даних, запровадження нових методів управління інформацією, інформаційну підтримку

маркетингової діяльності, загалом отримання нової інформації та знань. З іншого боку, створення інформаційних продуктів і послуг авіакомпанією відбувається переважно з залученням сторонніх компаній, наприклад, розробників програмного забезпечення або консалтингових компаній.

Наведена вище декомпозиція інформаційної діяльності дозволяє дати таке тлумачення цього напряму роботи, яке буде здійснюватися з врахуванням її цілей, необхідних ресурсів та особливостей функціонування. Вважаємо, що інформаційна діяльність авіакомпанії є сукупністю дій, спрямованих на задоволення, з одного боку, його власних інформаційних потреб, а з іншого, – інформаційних потреб споживачів послуг, що надає авіакомпанія. Така діяльність здійснюються через вплив на економічну політику компанії, реалізацію маркетингової стратегії, розробку інформаційно-комунікаційних заходів. У процесі інформаційної діяльності важливу роль відіграють інформаційні ресурси та інформаційний потенціал, який є ключовим елементом, що дозволяє генерувати нові знання. Напрямки інформаційної діяльності визначаються її цілями та обраними для досягнення визначених цілей інструментами, а також наявними ресурсами та інформаційними потенціалом. Враховуючи свої внутрішні особливості, інформаційна діяльність пов'язана з багатьма сферами роботи авіакомпанії.

З інформаційною діяльністю авіакомпанії тісно пов'язані такі напрями роботи, як управління інформацією та знаннями, необхідність ресурсного забезпечення такої діяльності, включаючи персонал та його інтелектуальний потенціал, особливості зовнішнього середовища та інструментарій щодо оцінки результатів інформаційної діяльності. Комплекс засобів, методів та інструментів, що утворюють систему управління інформаційною діяльністю дозволяє збільшити ефективність її роботи та, як наслідок, сприяти підвищенню конкурентоспроможності авіакомпанії. З'ясувавши сутність інформаційної діяльності та її роль у функціонуванні фірми, варто розглянути ще одне складне питання, а саме, підходи до визначення ефективності інформаційного напряму роботи авіакомпанії.

3. Оцінювання результатів інформаційної діяльності. Управління інформаційною діяльністю є складним процесом, вивчення ефективності якого має стати важливим інструментом на шляху до підвищення ефективності роботи авіакомпанії. Необхідним завданням постає формування інструментів, що мають дозволити здійснювати моніторинг інформаційної діяльності, сприяти її інтеграції з іншими видами робіт, а також забезпечувати між ними зворотній зв'язок. Нижче запропоновано підхід до оцінювання результатів інформаційної діяльності авіакомпанії.

Вважаємо, що система оцінки інформаційної діяльності авіакомпанії має передбачати три групи показників, кожна із яких складається з показників, що можуть бути реально визначеними і направленими на дослідження і аналіз найважливіших компонентів інформаційної діяльності підприємства.

Головним завданням аналізу інформаційної діяльності в процесі функціонування авіакомпанії, а також головною передумовою визначення ефективності такої діяльності є визначення критеріїв її оцінки, тобто групи показників, яка дозволить ухвалювати рішення стовно ефективності цієї діяльності для підприємства та за необхідності порівнювати можливі варіанти вирішення необхідних завдань. Такими критеріями мають бути показники, використання яких теоретично обґрунтовано та за можливістю перевірено в практичній діяльності. На рис. 3 відображено основні напрямки, за якими має здійснюватися оцінка інформаційної діяльності підприємства.

Інформаційна діяльність авіаційного перевізника в умовах інформаційної економіки провадиться через управління інформаційними потоками з використанням відповідного програмного забезпечення. У свою чергу, управління інформаційною діяльністю потребує розроблення принципів управління, формування оптимальної організаційної структури системи управління, функцій та управлінських рішень. Визначення інформаційної діяльності як складної багатофакторної категорії зумовлює спрямування зусиль на ефективне використання наявних інформаційних ресурсів.

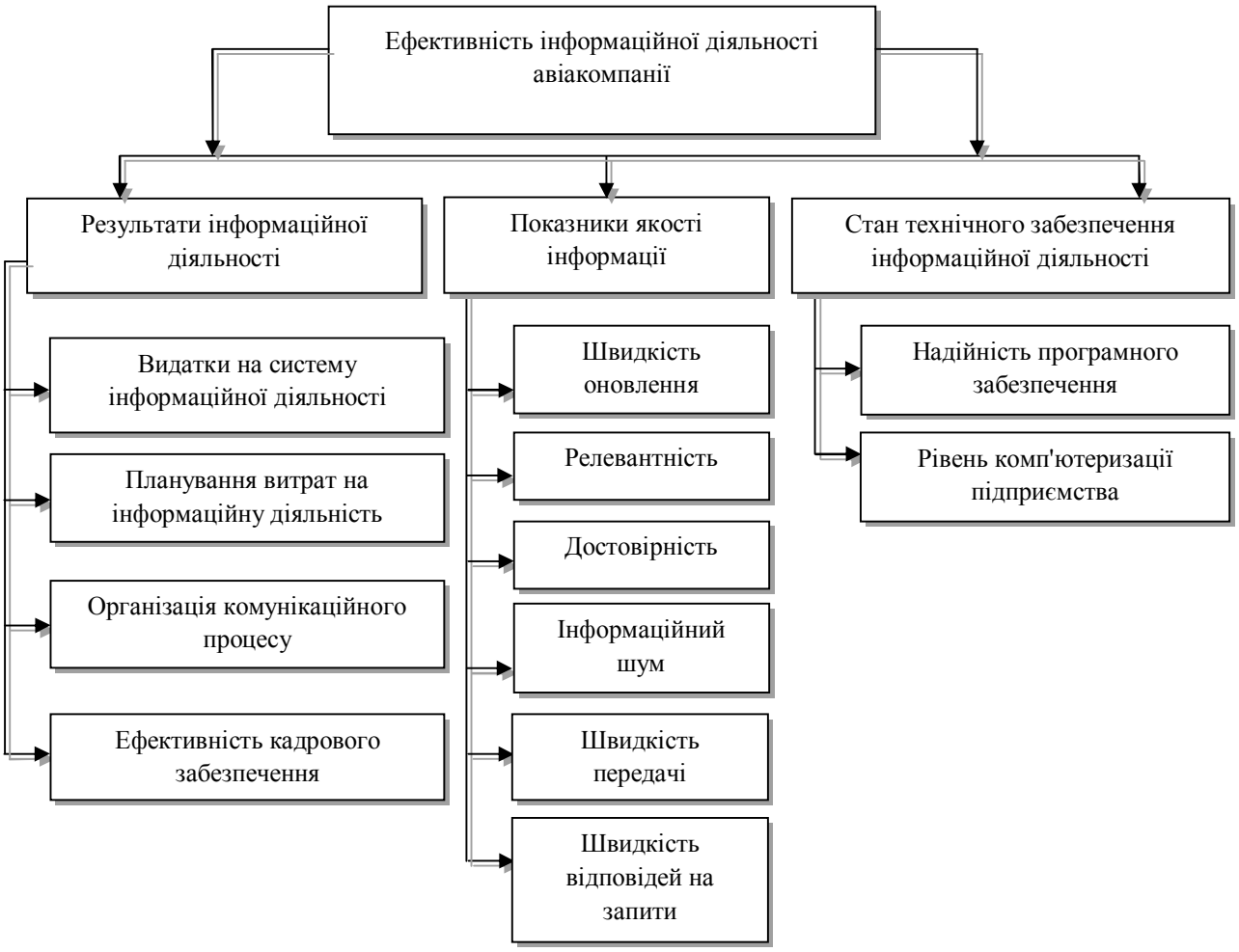


Рис. 3. Напрямки оцінювання інформаційної діяльності [15, с.125]

Запропонована система оцінювання ефективності інформаційної діяльності має такі особливості, як охоплення всіх напрямів діяльності, що пов'язані з інформацією, інформаційними ресурсами і технологіями, орієнтацією на якість інформації та процеси її оброблення, можливостями для розвитку системи, а також на взаємозв'язок стратегічного управління та інформаційної діяльності компанії. Ефективність інформаційної діяльності авіакомпанії, зважаючи на необхідність урахування впливу інформації на її результативність, пропонується досягати через формування єдиної інтегральної системи оцінювання (1).

$$I = \sum_{j=1}^{3} P_j W_j \qquad (1)$$

де: I – інтегральний показник ефективності інформаційної діяльності авіакомпанії;
P_j – показники, що формуються відповідними коефіцієнтами;
W_j – вагомості підсумкових показників інформаційної діяльності P_j.

Підсумковий показник якості інформації необхідно оцінювати коефіцієнтами ступеня релевантності, швидкості оновлення, достовірності, рівня інформаційного шуму, швидкості передавання інформації та оперативності відповідей на запити. Підсумковий показник, що визначає результати роботи інформаційного забезпечення, оцінюють коефіцієнтами надійності програмного забезпечення, рівня технічного забезпечення підприємства, організаційного та комунікаційного забезпечення інформаційної системи. Підсумковий показник, що визначає кінцеві результати роботи інформаційної діяльності оцінюють коефіцієнтами видатків на систему інформаційної діяльності в загальній сумі прибутків

авіакомпанії, якості планування бюджетного процесу системи інформаційної діяльності, організації комунікаційного процесу та коефіцієнтом ефективності кадрового забезпечення інформаційної діяльності.

Зауважимо, що значною проблемою для підприємства є запобігання отриманню інформації, що не відповідає його потребам та вимогам, отже, можемо ідентифікувати такі основні задачі:

1. Визначити, для яких цілей необхідна інформація. Додатково необхідно проаналізувати, наскільки чітко визначено призначення інформації, так як це впливає на способи її пошуку. За умови, якщо потрібно вирішити нетипове завдання, саме пошук інформації може стати об'єктом дослідження.
2. З'ясувати, які існують бюджетні обмеження на витрати, пов'язані зі збором та обробкою інформації.

Аналіз інформаційного забезпечення підприємства вимагає оцінки інформації з точки зору наступних факторів:

1. Цінність інформації, при чому особливу увагу варто звернути на той факт, що при проведенні інформаційних заходів інформація має бути отримана у конкретний час і здебільшого швидко втрачає свою актуальність.
2. Ступінь релевантності інформації, тобто рівень відповідності інформації конкретним потребам підприємства.
3. Затрати на інформаційне забезпечення, які мають включати як витрати, пов'язані з інтелектуальним потенціалом та людськими ресурсами, так і видатки на технічне забезпечення.
4. Результати використання інформації. Оцінка цього фактора є складною через те, що виокремлення інформаційної складової серед іншої діяльності підприємства часто є складним завданням [15, с.127].

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене вище дослідження дозволяє простежити процес створення фірми в контексті необхідності зниження витрат на координацію інформаційних та матеріальних потоків з акцентом саме на інформаційній складовій. Таким чином, доводиться, що саме інформаційна функція фірми є найбільш значущою в її роботі і такою, що підпорядковує собі інші цілі та завдання.

Визначення та поєднання цілей та ресурсів інформаційної діяльності фірми дозволило відокремити цей напрям діяльності з-поміж інших та надати йому відповідні характеристики. Так, запропоновано розглядати інформаційну діяльність як таку, що має за мету задовольнити інформаційні потреби фірми та, в деяких випадках, її оточення, під яким можна розуміти, насамперед, клієнтів та партнерів фірми, використовуючи наявні інформаційні ресурси, технології і системи з наданням вирішального значення інформаційному потенціалу. Додатково у статті було відокремлено складові елементи інформаційної діяльності, такі як інформаційна система, інформаційна технологія та інформаційний потенціал, якому відведено провідну роль у роботі фірми загалом.

З метою оцінювання результатів інформаційної діяльності запропоновано використовувати інтегральний показник, який дозволяє здійснювати її моніторинг за такими напрямами оцінки, як стан технічного забезпечення інформаційної діяльності, що включає рівень надійності апаратного і програмного забезпечення, дані стосовно якості інформації, до яких належать такі показники, як релевантність, достовірність, наявність інформаційного шуму. Варто також відзначити групу показників, які характеризують видаткову складову та суттєво впливають на результати інформаційної діяльності.

У якості напрямів подальших досліджень згідно з визначеною проблематикою може слугувати розробка дизайну єдиного інформаційного простору компанії, що зможе об'єднати всі напрямки її діяльності в єдину інформаційну систему та забезпечити максимально можливе використання інформаційного потенціалу. При цьому інформаційна складова має розглядатися як домінантна сила функціонування фірми, на противагу

традиційному підходу, що вважає інформаційні напрямки роботи вторинними по відношенню до матеріальної складової. Окрема увага має бути приділена продовженню досліджень методичних підходів до оцінки інформаційної діяльності, адже це питання має особливо важливе значення не тільки з теоретичної, але і з практичної точки зору.

Література

1. *Кассон М. Інформація та організація. Новий погляд на теорію фірми / [М. Кассон; пер. з англ. І. Ободовського]. – К.: Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2008. – 366 с.*
2. *Коуз Р. Фирма, рынок и право / [Р. Коуз; пер. с англ.]. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с. – Библиотека Фонда «Либеральная миссия».*
3. *ДСТУ 2392-94. Інформація та документація. Базові поняття. Терміни та визначення [Електронний ресурс]. – Чинний з 1995.01.01. – 53 с. // Державна науково-технічна бібліотека України. Відділ нормативно-технічної документації (БД ІРБІС). – Режим доступу: http://gntb.gov.ua/files/sibid.pdf.*
4. *Перевезенцев А. А. Поддержка информационной деятельности на базе конвергенции сервисов и сетей: многоагентная система Инфобот / А. А. Перевезенцев // Новости искусственного интеллекта. – 2003. – № 6. – С. 30–37.*
5. *Дейкзёл Д. Стратегия информационной деятельности международных гуманитарных организаций [Электронный ресурс] / Д. Дейкзёл, М. Моке // Международный журнал Красного Креста. – 2005. – № 860. – Режим доступа: https://www.icrc.org/rus/assets/files/other/09_irrc_860_dijkzeul_rus.pdf.*
6. *Стариков Б. П. Телеработа для всех [Электронный ресурс] / Б. П. Стариков. – Режим доступа: http://www.report.ru.*
7. *Шубина О. А. Правовое регулирование информационной деятельности как фактор реализации права на информацию / О. А. Шубина // Информационное общество. – 2010. – № 5. – С. 60–61.*
8. *Друкер П. Управление нацеленное на результаты / [П. Друкер; пер. с англ.]. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 234 с.*
9. *Плескач В. Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підруч. / В. Л. Плескач, Т. Г. Затонацька. – К.: Знання, 2011. – 718 с.*
10. *Бабикова А. В. Интегрированные информационные системы: анализ и перспективы внедрения в процесс управления предприятием / А. В. Бабикова, И. К. Шевченко // Проблемы экономики. – 2012. – № 2. – С. 23–27.*
11. *Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь / Л. И. Лопатников // Словарь современной экономической науки. –5-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2003. – 520 с.*
12. *Урікова О. М. Структура і система функціонування інформаційних ресурсів корпоративних підприємств / О. М. Урікова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» (Логістика). – 2012. – № 735. – С. 229–235.*
13. *Ілляшенко С. М. Інформаційний потенціал підприємства / С. М. Ілляшенко // Вісник Сумського державного університету (Серія «Економіка»). – 2004. – № 9 (68). – С. 11–18.*
14. *Байрамукова А. С.-Х. Информационные товары и услуги: специфика, классификация, ценообразование [Электронный ресурс] / А. С.-Х. Байрамукова. – Режим доступа: http://vvww.uecs.ru/economics.*
15. *Родіонов П. Ю. Управління інформаційною діяльністю підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Павло Юрійович Родіонов. – Київ: Нац. авіаційний ун-т, 2015. – 205 с.*

References

1. *Casson, M. (2008), Information and organization. A new look at the theory of the firm. Trans. from Eng. I. Obodovskyi [Informatsiia ta orhanizatsiia. Novyi pohliad na teoriiu firmy; per. s angl. I. Obodovskoho], Publishing house «Kyiv-Mohyla Academy», 366 p. (ukr)*

2. *Coase, R. (2007), Company, market and law. Trans. from Eng. [Firma, rynok i pravo], A new publishing house, Library Foundation «Liberal Mission», Moscow, 224 p. (rus)*
3. *DSTU 2392-94 (1995), Information and documentation. Basic concepts. Terms and definitions [DSTU 2392-94. Informatsiia ta dokumentatsiia. Bazovi poniattia. Terminy ta vyznachennia], Derzhavna naukovo-tekhnichna biblioteka Ukrainy. Viddil normatyvno-tekhnichnoi dokumentatsii (BD IRBIS), 53 p., available at: http://gntb.gov.ua/files/sibid.pdf (ukr)*
4. *Perevezentsev, A. A. (2003), Support for information activities on the basis of the convergence of services and networks: a multi-agent system Infobot [Podderzhka informatsionnoy deyatelnosti na baze konvergentsii servisov i setey: mnogoagentnaya sistema Infobot], News of artificial intelligence, No. 6, pp. 30–37 (rus)*
5. *Deykzel, D., Moke, M. (2005), Strategy of international humanitarian organizations information activities [Strategiya informatsionnoy deyatelnosti mezhdunarodnykh gumanitarnykh organizatsiy], International Red Cross Journal, No. 860, available at: https://www.icrc.org/rus/assets/files/other/09_irrc_860_dijkzeul_rus.pdf (rus)*
6. *Starikov, B. P. Telework for all [Telerabota dlya vsekh], available at: http://www.report.ru (rus)*
7. *Shubina, O. A. (2010), Legal regulation of information activity as a factor of realization of the right to information [Pravovoe regulirovanie informatsionnoy deyatelnosti kak faktor realizatsii prava na informatsiyu], Information Society, No. 5, pp. 60–61 (rus)*
8. *Drucker, P. (1994), Managing for results. Trans. from Eng. [Upravlenie natselennoe na rezultaty], Technology Business School, 234 p. (rus)*
9. *Pleskach, V. L., Zatonatska, T. H. (2011), Information systems and technology at the enterprises [Informatsiini systemy i tekhnolohii na pidpryiemstvakh], Znannia, Kyiv, 718 p. (ukr)*
10. *Babikova, A. V., Shevchenko, I. K. (2012), Integrated information systems: analysis and perspectives implementation in the enterprise management process [Integrirovannye informatsionnye sistemy: analiz i perspektivy vnedreniya v protsess upravleniya predpriyatiem], Problems of Economics, No. 2, pp. 23–27 (rus)*
11. *Lopatnikov, L. I. (2003), Economic-mathematical vocabulary. 5th ed. [Ekonomiko-matematicheskiy slovar; 5 izd.], Dictionary of modern economic science, Delo, Moscow, 520 p. (rus)*
12. *Urikova, O. M. (2012), The structure and system of information resources of corporate enterprises operation [Struktura i systema funktsionuvannya informatsiinykh resursiv korporatyvnykh pidpryiemstv], Proceedings of the National University «Lviv Polytechnic» (Logistics), No. 735, pp. 229–235 (ukr)*
13. *Illiashenko, S. M. (2004), Information potential of the enterprise [Informatsiinyi potentsial pidpryiemstva], Bulletin of Sumy State University, Economy Series, No. 9 (68), pp. 11–18 (ukr)*
14. *Bayramukova, A. S.-Kh. Information products and services: specificity, classification, pricing [Informatsionnye tovary i uslugi: spetsifika, klassifikatsiya, tsenoobrazovanie], available at: http://vvww.uecs.ru/economics (rus)*
15. *Rodionov, P. Yu. (2015), Management of enterprise information activity [Upravlinnia informatsiinoiu diialnistiu pidpryiemstva: dis. ... kand. econ. nauk], National Aviation University, Kyiv, 205 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 24.05.2016.

УДК 65.016(083.71)

Юлія Вікторівна СИДОРЕНКО
кандидат економічних наук, викладач кафедри економіки підприємства та економічної теорії, Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету, e-mail: b_u05@mail.ru

ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ АДАПТИВНОСТІ

Сидоренко, Ю. В. Планування розвитку підприємств на засадах адаптивності / Юлія Вікторівна Сидоренко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 114–118.

Анотація. *У статті розроблено уточнену класифікацію видів розвитку підприємств. Уточнено сутність та зміст категорії адаптивного розвитку підприємства, його місце в загальній класифікації. Використовуючи загальнонаукові методи дослідження (аналіз та синтез, індукція та дедукція, спостереження, логічне узагальнення), сформульовано сутність адаптивності як властивості розвитку підприємств. Запропоновано систему класифікації видів розвитку та визначено місце адаптивного розвитку в ній.*

Ключові слова: *розвиток підприємств; класифікація видів розвитку; адаптивність; адаптивний розвиток.*

Юлия Викторовна СИДОРЕНКО
кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики предприятия и экономической теории, Харьковский торгово-экономический институт Киевского национального торгово-экономического университета, e-mail: b_u05@mail.ru

ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ АДАПТИВНОСТИ

Сидоренко, Ю. В. Планирование развития предприятий на основе адаптивности / Юлия Викторовна Сидоренко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 114–118.

Аннотация. *В статье разработана уточненная классификация видов развития предприятий. Уточнены сущность и содержание категории адаптивного развития предприятия, его место в общей классификации. Используя общенаучные методы исследования (анализ и синтез, индукция и дедукция, наблюдение, логическое обобщение), сформулирована сущность адаптивности как свойства развития предприятий. Предложена система классификации видов развития и определено место адаптивного развития в ней.*

Ключевые слова: *развитие; классификация видов развития; адаптивность; адаптивное развитие.*

Yulia SIDORENKO
PhD in Economics, Lecturer of Enterprise's Economy and Economic Theory Department, Kharkov Trade and Economic Institute of the Kyiv National Trade and Economic University, e-mail: b_u05@mail.ru

PLANNING OF THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES ON THE BASIS OF ADAPTABILITY

Sidorenko, Y. (2016), Planning of the development of enterprises on the basis of adaptability. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Planuvannia rozvytku pidpryiemstv na zasadakh adaptyvnosti; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 114–118.

 © СИДОРЕНКО Ю.В., 2016

Abstract. *The article develops the classification of the types of enterprise development. The nature and content of the category of adaptive development of the enterprise and its place in the general classification are clarified. With the usage of the general scientific methods (such as analysis and synthesis, induction and deduction, observation, logic synthesis), the essence of adaptability, as a property of companies development, was formulated the. The system of types of development classification is proposed and the place of adaptive development in it is defined.*

Keywords: *development; classification of types of development; adaptability; adaptive development.*

JEL classification: *O100; O200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В економіці проблематика розвитку підприємств за усіх часів активно досліджується та являє собою важливий виокремлений напрям економічної думки. Особливої актуальності дослідження проблем розвитку та управління ним набуває в сучасних умовах підвищення транзитивності, неперебачуваності, стохастичності змін у суспільстві. Успішність управління розвитком економічних систем сьогодні повністю залежить від його синхронізації з процесами змін у навколишньому середовищі, адаптації до його вимог та умов.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню сутності розвитку підприємства та управління ним присвячували свої роботи багато науковців. В науковій літературі автори розглядають розвиток крізь призму предметів свого дослідження. Поряд з іншими питаннями, в науці активно обговорюється проблематика адаптивності розвитку, якій присвятили свої праці Т. Кушнір, О. Яременко, О. Раєвнєва, І. Андреева К. Павлов, В. Ляшенко, Г. Дібніс, Є. Дем'янова, Ю. Степанова, І. Гордєєва, А. Пшинько, В. Скалозуб [1–9] та інші науковці, що свідчить про її актуальність та необхідність подальшої розробки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на існуючі наукові напрацювання за вищезазначеною проблематикою, чимало питань в цій предметній площині потребують більш поглибленого дослідження. Зокрема, сьогодні в науковій літературі відсутній єдиний, загальноприйнятий погляд як на категорію розвитку підприємств, так і на класифікацію його різновидів, а також не уточнено місце адаптивності в загальній системі класифікацій видів розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення класифікації видів розвитку, з'ясування сутності адаптивності та засад управління адаптивністю розвитку підприємств, виявлення місця адаптивного розвитку в системі класифікаційних ознак.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на багатогранність та поліфонічність явища розвитку, в науковій літературі також можна зустріти згадки про значну кількість видів розвитку підприємств – прогресивний та регресивний, інтенсивний та екстенсивний, еволюційний та революційний, керований, стійкий, адаптивний тощо [1]. З метою упорядкування існуючих термінів розроблено та пропонується ввести до наукового обігу класифікацію видів розвитку підприємства за низкою нижченаведених класифікаційних ознак (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація видів розвитку підприємств (розроблено автором)

Класифікаційна ознака	Вид розвитку	Характеристика розвитку
якісний прояв	прогресивний	набуття нової, поліпшеної якості параметрів підприємства
	регресивний	погіршення якісних параметрів підприємства
кількісний вираз	зростання	зростання показників виробництва
	зростання	скорочення показників виробництва
характер залучення та використання ресурсів	інтенсивний	досягається за рахунок нового, більш ефективного використання вже існуючих, наявних ресурсів, а також через активне впровадження інновацій
	екстенсивний	реалізується за рахунок залучення більшого обсягу ресурсів, як матеріальних, так і нематеріальних

Продовження табл. 1

чинники впливу	ендогенний	зумовлений дією внутрішніх чинників
	екзогенний	зумовлений дією внутрішніх чинників
керованість	керований	Має місце як наслідок цілеспрямованого коригуючого управлінського впливу
	некерований	саморозвиток підприємства як системи, що здійснюється, відповідно до синергетичних уявлень, через механізми самоорганізації та саморегуляції
характер реалізації	еволюційний	поступові, плавні зміни існуючої якості
	революційний	різка, стрибкоподібна зміна якості
характер гомеостазу	стійкий	здатність підтримувати власний гомеостаз – безпечний стан внутрішнього середовища під впливом зовнішнього середовища
	нестійкий	нездатність підтримувати власний гомеостаз – безпечний стан внутрішнього середовища під впливом середовища зовнішнього середовища
характер метаболізму	адаптивний	біхевіористична здатність до пристосування стосовно зміни умов зовнішнього середовища
	неадаптивний	нездатність до пристосування стосовно зміни умов зовнішнього середовища

До класифікації було включено такі ознаки видів розвитку підприємства, як якісний прояв, кількісний вираз, характер залучення та використання ресурсів, чинники впливу, керованість, характер реалізації, характер гомеостазу та характер метаболізму, за яким виявлено адаптивній та неадаптивний можливий характер розвитку.

Обґрунтуємо введену та запропоновану позицію класифікації характеру метаболізму, розглянувши детально сутність адаптивності розвитку підприємств.

Під «адаптивністю» (лат. adapto – пристосовую) у найбільш загальному вигляді розуміють здатність системи пристосовуватися до вимог зовнішнього середовища [2, с.27], адаптивний розвиток у зазначеному джерелі виражається як спроможність системи до ефективного пристосування.

Як слушно зауважують О. Яременко та Г. Строкович, «постійні зміни у зовнішньому середовищі змушують підприємства постійно реагувати, бути адаптивними, проявляючи певну лізисність» [3, с.258].

О. Раєвнєва визначає адаптивність як здатність пристосовуватися до змін пасивно – без істотної перебудови компонентів системи, чи активно – шукати більш сприятливе середовище [4, с.208].

Через адаптацію проявляється принцип фрактальності розвитку, коли підприємство являє собою самоподібну систему в народному господарстві країни [5, с.210].

Г. Дібніс розглядає адаптацію підприємства як «певну інтегровану властивість виробничої системи, що дозволяє пристосовуватися до існуючих умов функціонування, що визначаються дією зовнішнього і внутрішнього середовища» [6]. На думку науковця, визначальним фактором впливу на підприємство є при цьому ринкове середовище, що прямо визначає позиції підприємства на ринку та, відповідно, сам процес розвитку підприємства.

В цитованій праці автор обґрунтовує постулат про те, що для забезпечення адаптивності в практичній діяльності підприємству необхідні такі властивості, як пружність, гнучкість, пластичність, які в сукупності дозволять укріпити його конкурентні позиції.

Ю. Степанова [7], доповнюючи дослідження Г. Дібніса, зазначає, що, окрім вищезазначених властивостей, на адаптивність впливають також ресурсоспроможність, здатність прогнозувати та дієвість. А. Пшинько визначає, що фактором впливу на адаптивність є інноваційність [8].

І. Гордєєва, розуміючи під адаптацією в широкому сенсі пристосування системи до зміни умов, вводить поняття активної адаптації (пристосування до фіксованого середовища) та пасивної адаптації (пошук середовища, адекватного даній системі) [9]. Автор зазначає, що адаптивність визначають такі фактори, як: потенційний та можливий рівень можливостей системи, її мета та специфіка середовища, цінності системи та їх реалізація в конкретному середовищі. Адаптаційним механізмом автор пропонує називати сукупність принципів, методів та поєднуючих процесів, які спрямовані на активне пристосування до мінливого навколишнього середовища з метою досягнення гомеостазу. Із цього постулату виходить, що адаптивність, в термінах запропонованої нами класифікації, автор вважає спорідненим поняттям зі стійкістю, або пружністю, в термінах Г. Дібніса. Однак, розроблена класифікація дозволяє розділити ці поняття, вважаючи стійкість характеристикою гомеостазу (здатністю підтримувати внутрішні параметри стабільними), а адаптивність пропонуємо класифікувати за ознакою метаболізму, який Л. Мельник визначив як речово-енергетично-інформаційний обмін із зовнішнім середовищем [10, с.526].

Адаптивність може бути визначена як біхевіористична, поведінкова характеристика розвитку підприємства, яка визначає здатність останнього до активного чи пасивного пристосування до зовнішніх умов, при чому основою підвищення адаптивності розвитку є інноваційність, здатність системи проявляти нові якості, найбільш доречні в нових умовах.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті систематизовано класифікаційні ознаки розвитку, такі, як якісний прояв, кількісний вираз, характер залучення та використання ресурсів, чинники впливу, керованість, характер реалізації, характер гомеостазу та характер метаболізму, за яким виявлено адаптивній та неадаптивний можливий характер розвитку. Адаптивність розвитку визначено як параметричну біхевіористичну характеристику підприємства, що визначає ступінь активного чи пасивного пристосування до зміни умов зовнішнього середовища з метою оптимізації метаболізму. Першочерговим завданням щодо досягнення адаптивності розвитку підприємства визначено інноваційність.

Перспективним напрямком подальших досліджень є формування адаптивних механізмів розвитку підприємств конкретних галузей з урахуванням їх специфіки.

Література

1. *Кушнір Т. Б. Стійкий розвиток підприємства: теоретико-методичні та прикладні засади забезпечення: монографія / Т. Б. Кушнір, Ю. В. Сидоренко. – Х.: ФОП Панов А. М., 2015. – 224 с.*
2. *Денисов В. Т. Управление адаптивным развитием промышленных предприятий: монография / В. Т. Денисов, О. В. Грищенко, А. В. Слюсарев. – Донецк: НАН Украины; Институт экономики промышленности, 2007. – 276 с.*
3. *Яременко О. Л. Управління розвитком суб'єктів господарювання: монографія / [За заг. ред. О. Л. Яременка, Г. В. Строкович]. – Х.: НУА, 2008. – 500 с.*
4. *Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: монографія / О. В. Раєвнєва. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 496 с.*
5. *Андреева И. Г. Устойчивость функционирования субъектов малого предпринимательства / И. Г. Андреева, К. В. Павлов, В. И. Ляшенко // Економіка промисловості. – 2009. – № 44. – С. 118–132.*
6. *Дібніс Г. І. Чинники, що визначають адаптивні можливості підприємства до змін кон'юнктури ринку / Г. І. Дібніс, Є. В. Дем'янова // Управління проектами та розвиток виробництва. – 2008. – № 3. – С. 153–161.*
7. *Степанова Ю. Л. Роль адаптивних можливостей підприємства у забезпеченні результативності адаптації [Електронний ресурс] / Ю. Л. Степанова // Відповідальна*

економіка. – 2012. – Вип. 4. – С. 33–35. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/viec_2012_4_15.
8. Пшинько А. Н. Оценка инновационности проектов/программ для анализа их адаптивности [Электронный ресурс] / А. Н. Пшинько, И. А. Гордеева, В. В. Скалозуб // Управление развитием сложных систем. – 2012. – Вып. 12. – С. 80–85. – Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_12_18.
9. Гордеева И. А. Теоретические основы адаптивных систем в управлении проектами [Електронний ресурс] / И. А. Гордеева // Вісник Академії митної служби України (Серія «Технічні науки»). – 2011. – № 1. – С. 71–76. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsutn_2011_1(45)_13.
10. Мельник Л. Г. Методология развития: монография / Л. Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2005. – 602 с.

References

1. Kushnir, T. B., Sydorenko, Yu. V. (2015), Sustainable development of enterprise: theoretical and methodological foundations and practical support: monograph [Stiikyi rozvytok pidpryiemstva: teoretyko-metodychni ta prykladni zasady zabezpechennia: monohrafiia], Entepreneur Panov, A. M., Kharkiv, 224 p. (ukr)
2. Denisov, V. T., Grishchenko, O. V., Slyusarev, A. V. (2007), Adaptive management development of industrial enterprises: monograph [Upravlenie adaptivnym razvitiem promyshlennykh predpriyatiy: monohrafiia], National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Industrial Economics, Donetsk, 276 p. (rus)
3. Yaremenko, O. L., Strokovych, G. V. (2008), Development management entities: monograph [Upravlinnia rozvytkom subiektiv hospodariuvannia: monohrafiia], NUA, Kharkiv, 500 p. (ukr)
4. Raievnieva, O. V. (2006), Development of enterprise's management: methodology, tools, models: monograph [Upravlinnya rozvytkom pidpryyemstva: metodolohiya, mekhanizmy, modeli: monohrafiia], Inzhek, Kharkiv, 496 p. (ukr)
5. Andreeva, I. G., Pavlov, K. V., Lyashenko, V. I. (2009), «Stability functioning of the small business subjects» [Ustoychivost funktsionirovanniya subektov malogo predprinimatelstva], Industrial economics, No. 44, pp. 118–132 (rus)
6. Dibnis, G. I., Demyanova, Ye. V. (2008), «Factors that determine adaptive capacity of enterprises to the changes in market conditions» [Chynnyky, shcho vyznachaiut adaptyvni mozhlyvosti pidpryiemstva do zmin koniunktury rynku], Project management and production development, No. 3, pp. 153–161 (ukr)
7. Stepanova, Yu. L. (2012), «Role of adaptive capacity of the enterprise in the insurance of adaptation effectiveness» [Rol adaptyvnykh mozhlyvostei pidpryiemstva u zabezpechenni rezultatyvnosti adaptatsii], Responsible Economy, Issue 4, pp. 33–35, available at: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/viec_2012_4_15 (ukr)
8. Pshinko, A. N., Gordeeva, I. A., Skalozub, V. V. (2012), «Evaluation of innovative projects/programs to analyze their adaptability» [Otsenka innovatsionnosti proektov/programm dlya analiza ikh adaptivnosti], Managing the development of complex systems, Issue 12, pp. 80–85, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Urss_2012_12_18 (rus)
9. Gordeeva, I. A. (2011), «Theoretical basis of adaptive systems in the projects' management» [Teoreticheskie osnovy adaptivnykh sistem v upravlenii proektami], Bulletin the Academy of Customs Service of Ukraine: technical science, No. 1, pp. 71–76, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsutn_2011_1(45)_13 (rus)
10. Melnyk, L. G. (2005), Development methodology: monograph [Metodologiya razvitiya: monografiya], University book, Sumy, 602 p. (rus)

Стаття надійшла до редакції 18.05.2016 р.

УДК 005.21:658.15

Інеса Вадимівна ШАПОВАЛОВА
асистент кафедри маркетингу та менеджменту, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, e-mail: qualityua@i.ua

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО НАБОРУ ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

Шаповалова, І. В. Формування стратегічного набору підприємства в системі менеджменту якості // Інеса Вадимівна Шаповалова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 119–126.

Анотація. *У статті розглянуто теоретико-методологічні основи формування стратегічного набору підприємства в системі менеджменту якості з метою підвищення ефективності прийняття стратегічних рішень і зміцнення фінансово-економічної рівноваги. Досліджено стратегічний набір як ефективний інструмент забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Розглянуто процес, принципи та особливості формування стратегічного набору в системі менеджменту якості. Запропоновано головні сфери стратегічних змін сучасних підприємств України.*

Ключові слова: *стратегія; стратегічний набір; матриця прийняття рішень; загальна та функціональна стратегія; менеджмент якості.*

Инесса Вадимовна ШАПОВАЛОВА
ассистент кафедры маркетинга и менеджмента, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского, e-mail: qualityua@i.ua

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАБОРА ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Шаповалова, И. В. Формирование стратегического набора предприятия в системе менеджмента качества // Инесса Вадимовна Шаповалова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 119–126.

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретико-методологические основы формирования стратегического набора предприятия в системе менеджмента качества с целью повышения эффективности принятия стратегических решений и укрепления финансово-экономического равновесия. Исследован стратегический набор как эффективный инструмент обеспечения конкурентоспособности предприятия. Рассмотрен процесс, принципы и особенности формирования стратегического набора в системе менеджмента качества. Предложены основные сферы стратегических изменений современных предприятий Украины.*

Ключевые слова: *стратегия; стратегический набор; матрица принятия решений; общая и функциональная стратегия; менеджмент качества.*

Inesa SHAPOVALOVA
Assistant of Marketing and Management Department, Donetsk National University of Economic and Trade named after Mikhailo Tugan-Baranovsky, e-mail: qualityua@i.ua

FORMATION OF ENTERPRISE STRATEGIC SET IN THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM

Shapovalova, I. (2016), Formation of enterprise strategic set in the quality management system. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Formuvannia stratehichnoho naboru pidpryiemstva v systemi menedzhmentu yakosti; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 119–126.

© ШАПОВАЛОВА І.В., 2016

Abstract. *The article discusses the theoretical and methodological bases of formation of a strategic set of enterprise quality management system in order to improve the efficiency of strategic decision-making and strengthen the economic and financial equilibrium. The strategic set as an effective tool to ensure the competitiveness of enterprises is investigated. The process, principles and features of formation of a strategic set of quality management system are considered. The basic spheres of strategic changes of Ukraine's modern enterprises are proposed.*

Keywords: *strategy; strategic set of decision-making matrix; general and functional strategy; quality management.*

JEL classification: *F140*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні кожне підприємство змушене діяти у досить динамічному конкурентному середовищі, яке характеризується постійною зміною пріоритетів держави, непередбачуваною поведінкою конкурентів, стрімким розвитком інновацій, удосконаленням методів господарювання, оновленням потреб та інтересів як споживачів, так і всіх суб'єктів ринку. Для забезпечення успішного функціонування в таких умовах підприємствам необхідно постійно створювати та реалізовувати конкурентні переваги через формування, введення в дію та систематичне корегування комплексного плану діяльності, адаптованого до сформованого внутрішнього потенціалу та наявних і прогнозованих зовнішніх умов впливу. Саме такий план діяльності дозволяє досягти поставлених цілей підприємства з урахуванням гармонійного поєднання інтересів усіх суб'єктів ринку, підтримувати високий рівень конкурентоспроможності на довгострокову перспективу і називається стратегічним набором. Особливу роль в управлінні стратегічним набором відіграє ефективний менеджмент якості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню ключових питань стратегічного управління підприємством і окремих напрямів його діяльності присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. Файоль, Л. Урвік, А. Чандлер, Б. Карлофф, Дж. Стрікленд, Томпсон, Д. Хан, Р. М. Грант, В. М. Колпаков, Т. В. Головко, А. Т. Зуб, С. В. Сагова, Н. Н. Треньов, В. Д. Дорофєєв, М. Г. Саєнко та ін. Значний внесок у розробку теорії управління якістю продукції зробили вітчизняні та зарубіжні вчені. Так, роботи американського науковця-економіста А. Демінга стали теоретичною основою загального менеджменту якості, а А. Фейгенбаум став автором концепції комплексного управління якістю, яка наразі є еталоном системи менеджменту якості на підприємстві та основою міжнародних стандартів ISO.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недостатньо вивченими залишаються питання формування ефективного механізму стратегічного управління підприємством. Останнє сукупно з інструментами менеджменту якості характеризує здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах допустимого рівня ризику.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення особливостей формування стратегічного набору підприємства в системі менеджменту якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування ринкової економіки України супроводжується посиленням нестабільності макро- і мікросередовища, у якому функціонує підприємство. У таких динамічних умовах об'єктивно необхідним стає використання концепції стратегічного менеджменту. Прийняття на озброєння цієї концепції підприємствами дозволить їм не тільки своєчасно адаптуватися до змін маркетингового середовища, при цьому по можливості нівелювати його негативний вплив, використовувати нові можливості, які відкриваються для підприємства, але й зосередитися на слабких сторонах в організації його діяльності [1].

Першим кроком до удосконалення стратегічного управління будь-якого підприємства в системі менеджменту якості є оцінка його готовності до стратегічних змін. Загальна готовність до проведення змін складається з інформаційної, організаційної, фінансово-

матеріальної та психологічної готовності до змін і розраховується за формулою середньозваженої [2; 3, с.31–41]:

$$R = 0.3 * R_{інф} + 0.3 * R_{орг} + 0.15 * R_{фін} + 0.25 * R_{псіх}, \quad (1)$$

де R – загальна готовність до проведення змін на підприємстві;
Rінф – інформаційна готовність до проведення змін;
Rорг – організаційна готовність до проведення змін;
Rфін – фінансово-матеріальна готовність до проведення змін;
Rпсіх – психологічна готовність до проведення змін.

Завдання щодо вдосконалення рівня готовності підприємства до стратегічних змін зводяться до наступного:

1. Інформаційна готовність:
   – вдосконалення рівня маркетингової системи спостереження;
   – інформування співробітників про програми змін підприємства.
2. Організаційна готовність:
   – набуття персоналом необхідної кваліфікації, знань та навичок.
3. Фінансово-матеріальна готовність:
   – відповідність фінансових і матеріальних ресурсів.
4. Психологічна готовність:
   – проведення робіт щодо виявлення можливих причин опору, ступінь задоволеності ситуацією, готовність до змін.

Визначення загальної стратегії підприємства може здійснюватися на основі багатьох існуючих підходів до стратегічного аналізу. Так, теоретичні та практичні дослідження вчених-економістів довели доцільність застосування концепції «життєвого циклу» підприємства за умови визначення загальних стратегій. Зв'язок загальних стратегій та етапів життєвого циклу підприємства є обґрунтованим, тому що за допомогою формулювання та виконання відповідних стратегій здійснюється управління життєвим циклом підприємства. У точках прийняття рішення керівники можуть визначити подальшу долю підприємства: його розвиток, стабілізацію або скорочення (подальшу ліквідацію) [4, с.176–181].

Розробка загальних стратегій найчастіше передбачає зміну місця підприємства в галузі. Отже, досить популярними є матричні методи визначення стратегічної позиції досліджуваного підприємства, яка є основою розробки загальної або загальноконкурентної стратегії на майбутній період. Ці стратегічні матриці містять переважно два параметри, залежно від набору комбінацій яких визначаються певні стратегічні зони або квадранти з рекомендованими стратегіями.

Стратегічні зміни повинні знайти своє відбиття в професійних навичках фахівців, які будуть здійснювати стратегічне маркетингове управління на підприємстві. Стратегічні зміни в системі менеджменту якості передбачають зміни в системах інформації, планування, контролю й інновацій [5]. В табл. 1 представлено загальні рекомендації стосовно сфери стратегічних змін на сучасних підприємствах України з урахуванням тенденцій соціально-економічного розвитку.

Стратегії управління діяльністю підприємства в умовах менеджменту якості включають підсистему формування портфелю стратегій управління діяльністю. Формування портфелю стратегій управління передбачає розробку і оцінку альтернатив стратегій, їх вибір і формування стратегічного набору [6, с.82–83]. Стратегічне управління передбачає необхідність розробки декількох стратегічних альтернатив, із яких і здійснюється остаточний вибір стратегії підприємства, яка максимально підвищить його довгострокову ефективність.

Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що розробляються підприємством на певний період, яка відбиває специфіку функціонування і стратегічного розвитку підприємства, а також його місце і роль у маркетинговому середовищі [7–9].

Таблиця 1

Рекомендовані сфери стратегічних змін сучасних підприємств України (розроблено автором)

Сфери стратегічних змін	Складові
1. Інформування та мотивація персоналу	– передача відповідної інформації електронною поштою; – представлення необхідної інформації на нарадах та контроль за донесенням її до кожного працівника підприємства; – представлення основної інформації на дошці повідомлень та оголошень; – впровадження матеріальних та моральних засобів мотивації для робітників, що сприяють впровадженню та реалізації стратегії підприємства.
2. Лідерство та стиль менеджменту	– більше часу керівники повинні приділяти своїм підлеглим щодо проблем, які з'явилися під час праці; – демонструвати та роз'яснювати методику роботи, керівнику проявляти перед робітниками підприємства свої знання та уміння в цій сфері; – надавати можливість робітникам підприємства брати участь у схваленні та розробці управлінських рішень шляхом опитування, голосування.
3. Базові цінності та корпоративна культура	– дати працівникам зрозуміти, що робоча сила та єдність робітників – головний скарб підприємства; – підтримувати та підвищувати корпоративний дух шляхом проведення разом свят, відпочинку, конкурсів на звання кращого робітника; – представляти робітникам інформації щодо високого рейтингу підприємства з метою підвищення їх гордості за місце праці.
4. Організаційна структура управління	– створення групи експертів з контролю якості товарів; – залучення на підприємство спеціаліста зі стратегічного управління.
5. Компетенція та навички	– підвищення кваліфікації персоналу щодо збутової діяльності; – залучення кадрів управлінського апарату для підвищення кваліфікації та отримання нових знань у галузі стратегічного управління підприємством та орієнтації на маркетинг.

Вимоги до стратегічного набору:
- орієнтація на досягнення реальних взаємозв'язаних цілей;
- ієрархічний характер;
- гнучкість і динамічність стратегічного набору;
- збалансованість між прибутковими і витратними стратегіями.

Стратегії управління діяльністю підприємства в системі менеджменту якості повинні орієнтувати на максимальну і своєчасну адаптацію діяльності підприємства до динамічного маркетингового середовища для досягнення стратегічних цілей [10, с.112–114].

Портфель таких стратегій, які розробляються на підприємстві на різних рівнях, має охоплювати три групи:
1. Корпоративні стратегії;
2. Функціональні стратегії;
3. Інструментальні стратегії.

Корпоративні стратегії – це сукупність рішень, на базі яких підприємство виявляє і визначає свої наміри і цілі, розробляє основну політику і план для їхнього досягнення, визначає сфери діяльності.

Корпоративні стратегії повинні визначати способи взаємодії підприємства з ринком, узгодження можливостей підприємства з попитом і потребами, шляхи більш ефективного використання потенціалу підприємства в цілому [11, с. 57].

Корпоративні стратегії охоплюють: портфельні стратегії, стратегії росту і конкурентні стратегії [12, с.73].

Портфельні стратегії забезпечують ефективне управління різними видами діяльності підприємства з метою задоволення попиту ринку й оптимального розподілу ресурсів [11, с.122].

Стратегії росту передбачають значне підвищення рівня цілей над рівнем показників попереднього періоду.

Конкурентні стратегії формуються на основі конкурентного аналізу, який охоплює аналіз конкурентної ситуації та оцінку ступеня конкурентних переваг підприємства та його основних конкурентів. Ціль конкурентних стратегій – забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку відносно активних конкурентів [13, с.118–127].

В основу розробки конкурентної стратегії покладено принцип забезпечення конкурентної переваги. М. Портер виділяє три стратегії досягнення конкурентних переваг: цінове лідерство, диференціація, концентрація [15, с.145].

Для реалізації ефективної побудови стратегічного набору підприємства в системі менеджменту якості необхідні:

– концентрація зусиль на тих товарах, які мають відносно невисоку якість у конкурентів;
– створення певної атмосфери;
– імідж торгової марки;
– здійснення заходів щодо зниження імовірності переключення споживачів на товари конкурентів;
– розширення асортименту з метою ліквідації ринкових ніш для конкурентів;
– постійне проведення опитувань покупців з метою виявлення їх побажань і запитів;
– координація діяльності всіх підрозділів підприємства, що забезпечує виявлення і задоволення запитів споживачів, що постійно змінюються.

Більшість підприємств наразі не мають можливостей щодо впровадження систем управління якістю. Управління якістю обмежується контролем якості продукції, яку вони виробляють, тобто вони не мають системного підходу до цього процесу. Пояснюється це, перш за все, відсутністю фінансових ресурсів. Адже, ці підприємства не мають коштів навіть на оновлення матеріально-технічної бази та розширене відтворення, не говорячи про фінансування впровадження систем управління якістю [15, с.251].

Окрім, вищезазначених проблем, існують й такі, що пов’язані з впровадженням систем управління якістю на підприємствах, серед яких можна виділити:

1. Відсутність необхідної теоретичної та методологічної бази у сфері управління якістю. На жаль, сьогодні в Україні поки що відсутнє наукове підґрунтя щодо впровадження систем управління якістю на підприємствах. Застосовується переважно теоретична та методологічна база, яка була створена в умовах адміністративно-планової економіки і яка дуже відрізняється від тої, що використовується наразі в усьому світі [16]. Тому вирішення цієї проблеми є дуже необхідним кроком, який дозволить частково уникнути помилок, зроблених підприємствами в процесі запровадження систем управління якістю.
2. Відсутність практичного досвіду щодо впровадження систем управління якістю. Україна тільки починає переходити на міжнародні стандарти якості та впроваджувати системи управління якістю на своїх підприємствах, у той час як провідні країни світу вже давно займаються цими проблеми і на основі власного досвіду постійно вдосконалюють свою теоретичну та методологічну базу [17, с.147]. За такої ситуації підприємствам не вдасться уникнути помилок при запровадженні систем управління якістю, тому головним завданням є максимальне зменшення їх кількості.
3. Нестача кваліфікованих спеціалістів у сфері якості продукції у підприємств для розроблення, впровадження та сертифікації систем управління якістю. В Україні дуже

відчутний брак спеціалістів, які добре орієнтуються в системах управління якістю та їх впровадженні на промислових, будівельних, торгівельних та інших підприємствах [18]. Вирішення цього питання повинно ініціюватися державними органами, зокрема, профільними міністерствами.

Ефективне управління стратегічним набором підприємства в системі менеджменту якості потребує обґрунтування механізму стратегічного управління, що має складатися із трьох основних етапів: стратегічне планування, формування стратегічного набору та реалізація стратегічних заходів [19–20]. У такий спосіб забезпечують ефективну координацію різноспрямованих стратегій стратегічного набору та виконання дій, що зумовлені стратегічними планами, розробленими для реалізації стратегічного набору управління підприємством.

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Нова модель управління підприємством базується не на кількості виробленої продукції, а на її якості. Задоволення потреб споживачів стало основою політики керівників підприємств. Процеси у сфері менеджменту якості в Україні та її пріоритетного місця відповідають світовим. Повільно, але впевнено наша країна виходить на новий рівень економічного розвитку. Стратегія діяльності підприємств дозволяє не тільки ефективно планувати його основу діяльність, але й визначати ефективні механізми координації функціонування окремих його елементів у взаємодії з головною концепцією управління розвитком.

Література

1. *Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.*
2. *Аранчій В. І. Особливості формування стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств / В. І. Аранчій, О. П. Зоря, Є. В. Березницький // Зб. наук. праць за Матеріалами 5-ї міжнар. наук.-практ. конф. «Край на научното развитие – 2010». – 2010. – Т. 8: Икономики. – София: Бял ГРАД-БГ, ОДД. – С. 19–21.*
3. *Бродський Ю. Б. Системний аналіз поняття «конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства» / Ю. Б. Бродський, О. М. Николюк // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 1. – Т. 2. – С. 31–41.*
4. *Вяткін П. С. Фактори забезпечення потреб в ресурсах сільськогосподарських підприємств / П. С. Вяткін // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА. – 2012. – Вип. 60. – С. 176–181.*
5. *Глібов Р. В. Стратегія сталого розвитку сільськогосподарських підприємств на ринку продовольчої продукції [Електронний ресурс] / Р. В. Глібов, А. А. Тетера // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Ключові проблеми сучасної науки». – Режим доступу: www.rusnauka.com.*
6. *Гудзинський О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.*
7. *Дорогань Л. О. Інтенсифікація виробничих процесів в аграрних підприємствах // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії / Л. О. Дорогань. – (Серія «Економічні науки»). – 2011. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 123–128.*
8. *Ігнатьєва І. А. Стратегічний менеджмент: підруч. / І. А. Ігнатьєва. – К.: Каравела, 2008. – 480 с.*
9. *Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 2-ге вид., перероб. і доп. – 406 с.*
10. *Кныш М. И. Конкурентные стратегии: учеб. пособ. / М. И. Кныш. – СПб., 2000. – 284 с.*
11. *Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: экспресс-курс / [Ф. Котлер; пер. с англ. под ред. С. Г. Божук]. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 464 с.*

12. Ларіна Я. С. Формування та механізми реалізації маркетингових стратегій в агропродовольчому підкомплексі АПК: монографія / Я. С. Ларіна. – К.: Преса України, 2008. – 344 с.
13. Махмудов Х. З. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств / Х. З. Махмудов // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – (Серія «Економічні науки»). – 2012. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 118–127.
14. Мискін Ю. І. Галузеві особливості діяльності сільськогосподарських підприємств та їх вплив на аналітичне забезпечення менеджменту / Ю. І. Мискін // Зб. наук. праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 316–327.
15. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / [М. Портер; пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
16. Ревенко О. В. Особливості формування стратегічного набору підприємства [Електронний ресурс] / О. В. Ревенко // Матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. «АЛЬЯНС НАУК: ученый – ученому», 2007. – Режим доступу: www.confcontact.com.
17. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: навч. посіб. / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 390 с.
18. Спеціалізація і поєднання галузей сільськогосподарських підприємств. Фактори і форми спеціалізації [Електронний ресурс] // Портал «Аграрний сектор України». – Режим доступу: agroua.net.
19. Степаненко Н. І. Аналітичний інструментарій формування продуктового портфелю аграрних підприємств / Н. І. Степаненко // Економічні науки: зб. наук. праць. – Луцьк. – 2013. – Вип. 10 (1). – С. 481–486.
20. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / [А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд III; пер. с англ.]. – 12-е изд. – М.: Вильямс, 2006. – 928 с.

References

1. Azoev, G. L. (1996), Competition: analysis, strategy and practice [Konkurentsiya: analiz, strategiya i praktika], Economics and Marketing Center, Moscow, 208 p. (rus)
2. Aranchiy, V. I., Zorya, O. P., Bereznytskiy, Ye. V. (2010), Features of the development strategy of agricultural enterprises [Osoblyvosti formuvannia stratehii rozvytku silskohospodarskykh pidpryiemstv], Proceedings of the 5th international scientific and practice conference «Край на научното развитие – 2010», Ikonomiki, Sofia, Byall Grad-BG, ODD, vol. 8, pp. 19–21 (ukr)
3. Brodskiy, Yu. B., Nikolyuk, O. M. (2011), A systematic analysis of the concept of «competitiveness of the agricultural enterprise» [Systemnyi analiz poniattia «konkurentospromozhnist silskohospodarskoho pidpryiemstva»], Bulletin of ZHNAEU, No. 1, vol. 2, pp. 31–41 (ukr)
4. Vyatkin, P. S. (2012), Factors ensuring resource requirements of agricultural enterprises [Faktory zabezpechennia potreb v resursakh silskohospodarskykh pidpryiemstv], Economic Space: collection of scientific works, PSABA, Dnipropetrovsk, vol. 60, pp. 176–181 (ukr)
5. Glibov, R. V., Teteria, A. A. Sustainable development strategy of farm market food products [Stratehiia staloho rozvytku silskohospodarskykh pidpryiemstv na rynku prodovolchoi produktsii], Proceedings of the International scientific-practical conference «Key problems of modern science», available at: www.rusnauka.com (ukr)
6. Gudzynskyy, O. D., Sudomyr, S. M., Gurenko, T. O. (2010), Management formation of enterprises competitive capacity (theoretical and methodological aspect): monograph [Upravlinnia formuvanniam konkurentospromozhnoho potentsialu pidpryiemstv (teoretyko-metodolohichnyi aspekt): monohrafiia], NCI DSZU, Kyiv, 212 p. (ukr)

7. *Dorogan, L. O. (2011), «Intensification of production processes at the agricultural enterprises» [Intensyfikatsiia vyrobnychykh protsesiv v ahrarnykh pidpryiemstvakh], Proceedings of Poltava State Agrarian Academy, Series: Economic Sciences, issue 2, vol. 1, pp. 123–128 (ukr)*
8. *Ignatieva, I. A. (2008), Strategic Management [Stratehichnyi menedzhment], Karavela, Kyiv, 480 p. (ukr)*
9. *Kindratska, G. I. (2010), Strategic Management. 2nd ed. [Stratehichniy menedzhment], Publishing House of Lviv Polytechnic National University, Lviv, 406 p. (ukr)*
10. *Knysh, M. I. (2000), Competitive strategy [Konkurentnye strategii], St. Petersburg, 284 p. (rus)*
11. *Kotler, Ph. (2006), Marketing Management. 2nd ed. Trans. from Eng. S. G. Bozhuk [Marketing menedzhment; 2-e izd.; per. s angl. S. G. Bozhuk], Piter, St.-Petersburg, 464 p. (rus)*
12. *Larina, Ya. S. (2008), Formation and mechanisms for implementing marketing strategies in the AIC agro-food subcomplex: monograph [Formuvannia ta mekhanizmy realizatsii marketynhovykh stratehiy v ahroprodovolchomu pidkompleksi APK: monohrafiia], Ukraine Press, Kyiv, 344 p. (ukr)*
13. *Makhmudov, Kh. Z. (2012), Theoretical aspects of competitive strategies formation of agricultural enterprises [Teoretychni aspekty formuvannia konkurentnykh stratehiy ahrarnykh pidpryiemstv], Proceedings of Poltava State Agrarian Academy, Series: Economic Sciences, issue 2, vol. 1, pp. 118–127 (ukr)*
14. *Myskin, Yu. I. (2011), Branch features of agricultural enterprises and their influence on the management analytical support [Haluzevi osoblyvosti diialnosti silskohospodarskykh pidpryiemstv ta yikh vplyv na analitychne zabezpechennia menedzhmentu], Proceedings of the National University of the State Tax Service of Ukraine, No. 1, pp. 316–327 (ukr)*
15. *Porter, M. (2005), Competitive strategy: analyzing methodology of industries and competitors. Trans. from Eng. [Konkurentnaya strategiya: Metodika analiza otrasley i konkurentov], Alpina Business Books, Moscow, 454 p. (rus)*
16. *Revenko, O. V. (2007), Features of the formation of a strategic set of enterprise [Osoblyvosti formuvannia stratehichnoho naboru pidpryiemstva], Proceedings of the 3rd International Scientific and Practice Conference «Alliance of Science: scientist – scientist», available at: www.confcontact.com (ukr)*
17. *Sayenko, M. G. (2006), Business Strategy [Stratehiia pidpryiemstva], Economic thought, Ternopil, 390 p. (ukr)*
18. *Specialization and combination of agricultural enterprises sectors. Factors and forms of specialization [Spetsializatsiia i poiednannia haluzei silskohospodarskykh pidpryiemstv. Faktory i formy spetsializatsii], Portal «The agricultural sector of Ukraine», available at: agroua.net (ukr)*
19. *Stepanenko, N. I. (2013), Analytical instruments of formation of the product portfolio of agricultural enterprises [Analitychnyi instrumentariy formuvannia produktovoho portfeliu ahrarnykh pidpryiemstv], Economic Sciences: Collection of scientific works, Lutsk, issue 10 (1), pp. 481–486 (ukr)*
20. *Tompson, A. A., Strickland III, A. J. (2006), Strategic management: concepts and situation for analysis. 12th ed. Trans. from Eng. [Strategicheskiy menedzhment: kontseptsii i situatsii dlya analiza], Williams, Moscow, 928 p. (rus)*

Стаття надійшла до редакції 02.06.2016.

УДК 330.341:001.9

Євген Тимофійович ШТОКА
здобувач кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки,
Одеський національний економічний університет, e-mail: shtucer84@mail.ru

РОЛЬ ЗНАНЬ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Штока, Є. Т. Роль знань у сучасній економіці / Євген Тимофійович Штока // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 127–135.

Анотація. *Використання індивідуальних та колективних знань у сучасному світі стає основною умовою формування сучасної економіки. Метою статті є узагальнення підходів до визначення «економіки, заснованої на знаннях» та її специфічних рис. Досліджено підходи різних вчених до категорій «економіка знань» та «знаннєва економіка». Узагальнено специфічні ознаки «економіки знань». Розглянуто функції знань в економіці нового формату. Сформульовано рекомендації щодо подальших розробок у вивченні сутності та характеристик «знаннєвої економіки».*

Ключові слова: *знання; функції знань; економіка знань; знаннєва економіка; нова економіка.*

Евгений Тимофеевич ШТОКА
соискатель кафедры учета и налогообложения в отраслях экономики,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: shtucer84@mail.ru

РОЛЬ ЗНАНИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Штока, Е. Т. Роль знаний в современной экономике / Евгений Тимофеевич Штока // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 127–135.

Аннотация. *Использование индивидуальных и коллективных знаний в современном мире становится основным условием формирования современной экономики. Целью статьи является обобщение подходов к определению «экономики, основанной на знаниях» и ее специфических характеристик. Исследованы подходы различных ученых к категориям «экономика знаний» и «знаниевая экономика». Обобщены специфические признаки «экономики знаний». Рассмотрены функции знаний в экономике нового формата. Сформулированы рекомендации относительно дальнейших разработок в изучении сущности и характеристик «знаниевой экономики».*

Ключевые слова: *знания; функции знаний; экономика знаний; знаниевая экономика; новая экономика.*

Yevhen SHTOKA
Searcher of the Department of Accounting and Taxation in Economy Branches,
Odessa National Economics University, e-mail: shtucer84@mail.ru

THE ROLE OF KNOWLEDGE IN THE MODERN ECONOMY

Shtoka, Ye. (2016), The role of knowledge in the modern economy. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Rol znan u suchasnii ekonomitsi; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 127–135.

Abstract. *The use of individual and collective knowledge in the modern world is becoming the main condition for the formation of the modern economy. The main goal of the article is to summarize the approach to the definition of «economy, based on knowledge» and its specific characteristics. The approaches of different scientists to the categories of «economy of knowledge» and «knowledge economy» are investigated. The specific features of «economy of knowledge» are summarized. The functions of knowledge in the new format economy are considered. Recommendations for further developments in the study of essence and characteristics of «knowledge economy» are formulated.*

Keywords: *knowledge; knowledge function; economy of knowledge; knowledge economy; new economy.*

© ШТОКА Є.Т., 2016

JEL classification: *O100*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прогресивний розвиток сучасної світової економіки безпосередньо залежить від використання нових знань, які стають фундаментом її успішного розвитку. Ідея існування економіки знань активно дискутується в науковій літературі та пов'язана зі зростаючою роллю знань як фактора виробництва, джерела економічного зростання, підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності.

Перехід до економіки, заснованої на знаннях – це актуальна проблема для багатьох держав та ідеальна мета на шляху до шостого технологічного укладу. На цьому тлі доволі актуальним стає вивчення причин розвитку «нової економіки», її специфічних рис, форм існування, здатних забезпечити розвиток економіки в новому форматі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основи дослідження економіки знань в сучасній науці закладені такими західними вченими, як: Ф. Альтбах, Г. Бехманн, А. Даунсон, П. Друкер, Б.-А. Лундвалл, Ф. Махлуп, Р. Нельсон, Н. Розенберг, Ф. фон Хайєк та ін. Дослідженню проблем становлення та функціонування економіки знань присвячено праці таких російських вчених, як: З. Адаманова, В. Глухов, Р. Грінберг, А. Динкін, Н. Іванова, Г. Клейнер, В. Макаров, Б. Мільнер, Л. Ночовкіна, І. Рудакова, А. Соколов, Р. Чупін та ін. Необхідно відзначити великий внесок у розвиток уявлень про економіку знань таких українських вчених, як: Л. Антонюк, В. Геєць, Д. Лук'яненко, Б. Малицький, А. Попович, В. Соловйов, Л. Федулова, І. Ханін та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на існуючі наукові напрацювання за зазначеною проблематикою, можна стверджувати, що існують певні розбіжності в розумінні сутності економіки, заснованої на знаннях (знаннєвої економіки), її основних характеристиках, перспективах та напрямках її розвитку, що потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення підходів до визначення «економіки заснованої на знаннях» та її специфічних рис, функції знань в економіці нового формату.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах значного прискорення перетворень в сучасній економіці здійснюється інтеграція освіти, науки, виробництва, бізнесу. Цільова функція нової економіки полягає в максимізації розвитку людського потенціалу знань і освіти, що є основою досягнення економічних цілей.

Отже, тенденцією сучасного суспільства є залученість знань до процесу розвитку, тобто, взаємозумовленість знань і розвитку.

Вперше теоретичне обґрунтування формування «індустрії знань» було зроблено професором Прінстонського університету Ф. Махлупом, автором праць «Виробництво та розповсюдження знань в США» та «Економіка інформації і людського капіталу». У 1970-х роках Ф. Махлуп висунув ідею про те, що найбільш значущою галуззю сучасної економіки є освіта, багатосторонність якої проявляється в її зв'язку з виробництвом, наукою, ринком праці, інформацією, її зберіганням і розповсюдженням. Він сформулював положення про нетотожності категорій «інформація» і «знання». «Виробництво нових знань не закінчено доти, поки вони не передані іншому і не є більш надбанням однієї людини. Інформувати – означає передавати знання, знання може бути результатом інформації. Інформація проводиться з метою вкладення знання в розум іншого. Будь-яка інформація в звичайному значенні цього слова є знанням, хоча не усі знання можна назвати інформацією» [1, с.33, с.35]. Він підкреслював, що виробництво знань не завжди і не в повному обсязі враховується в національному доході. Найбільш достовірними джерелами інформації є дані про зайнятість і витрати, які використовують при визначенні масштабів економіки знань. Але ці показники вважаються непрямими і дають не зовсім точне уявлення про величину індустрії знань [1, с.51].

Американський соціолог Р. Кроуфорд, відводячи ключову роль в процесі розвитку сучасного суспільства знанням, пише: «Нові знання призводять до виникнення нової технології, що, у свою чергу, призводить до економічних змін, та, зрештою, до створення нової

парадигми, або нового бачення світу. Цю модель можна використовувати для пояснення тих серйозних економічних соціальних і змін, які наразі відбуваються в світі» [2, с.4]. Споживання інформації у багатьох відношеннях тотожне виробленню нового знання, а знання, як відомо, розширюються, саморегулюються ... і нарощуються в міру використання; в економіці знань рідкість ресурсів замінюється на їх поширеність». Розрізняючи поняття «знання» і «інформація», він уточнює: «Знання – це здатність застосувати інформацію до конкретного роду діяльності» [2, с.11].

Відсутність єдиної теоретичної платформи дослідження феномену «знаннєвої економіки» призводить до використання широкого кола термінів, таких як «постіндустріальна економіка», «нова економіка», «інноваційна економіка», «інформаційна економіка», «економіка, заснована на знаннях».

Великий інтерес до подій трансформації в сучасній економіці породив, поряд з широким колом термінів, також різноманіття неоднозначних трактувань дефініції «економіка знань».

За визначенням В. І. Геєйця, економіка знань (знаннєвомістка економіка) – це економіка, в який і спеціалізовані, і повсякденні знання є джерелом зростання. В економіці знань визначальним є інтелектуальний потенціал суспільства, на який вона спирається і який становить сукупність повсякденних (буденних) і спеціалізованих (наукових) знань, які нагромаджені в свідомості людей та матеріалізовані в технологічних способах виробництва [3, с.6].

В. Л. Макаров вважає «економіку, яка базується на знаннях», типом економіки, де сектори технологічної матеріалізації знань відіграють вирішальну роль, а виробництво знань слугує джерелом економічного зростання. Він розкриває контури економіки знань в термінах входу-виходу і з боку входу оцінює їх загальним обсягом витрат на розвиток первинного, базисного сектора, в якому виробляються і поширюються нові знання [4]. З боку виходу контури економіки знань оцінюються сумою внесків за валовою доданою вартістю галузей, де переважно споживаються нові знання, тобто тих галузей економіки, які пред'являють підвищений попит на знання.

Г. Б. Клейнер визначає економіку знань як такий стан економіки країни, за якого: «а) знання стають повноцінним товаром; б) будь-який новий товар містить унікальні знання; в) знання стає одним із факторів виробництва» [5, с.32].

Л. М. Гохберг, вважає, що це «економіка, що заснована на інтенсивному і ефективному використанні знань» [6, с.26].

А. Г. Жарінова під економікою знань розуміє сферу виробництва товарів та послуг як сферу практичної реалізації людського інтелекту, де домінуючим і пріоритетним ресурсом є знання, котрі стають новою актуальною основою конкурентоспроможної діяльності економічних суб'єктів у сучасному глобальному господарстві [7, с.3].

С. В. Візіренко робить висновок, що є необхідним розгляд поняття «економіка знань» у двох контекстах: по-перше, як процесу створення знань на основі відтворювального процесу, а по-друге, як продукту, що має споживчу та мінову вартість і є результатом виробництва знань [8, с.48].

А. А. Чухно зазначає, що коли поряд із землею і працею з'явився новий фактор виробництва – капітал, який отримав адекватну форму у вигляді машинного виробництва, то економіка і суспільство стали капіталістичними. Аналогічно з цим поява нового фактора виробництва – інформації та знань – зумовила виникнення і поширення інформаційної економіки або економіки знань. Отже, наразі розвинені країни відкрили нову стадію цивілізаційного процесу – інформаційну (постіндустріальну) і визначили інформатизацію економіки та суспільства як шлях становлення нової економіки й нового суспільства [9, с.78].

Економіка знань – економіка, де основними чинниками розвитку є знання і людський капітал. Процес розвитку такої економіки передбачає підвищення якості людського

капіталу, якості життя, виробництво знань, високих технологій, інновацій і високоякісних послуг [10, с.14].

Зазначений вище перелік трактувань не є вичерпним, однак аналіз їх змісту дає можливість констатувати їх когнітивну сумісність, компліментарність і взаємозумовленість завдяки існуванню загального об'єкту дослідження – «економіки знань», де такі базові категорії як знання, інформація і технології розглядаються як стратегічний ресурс розвитку економічної системи.

Зазначимо, що передумовою економіки знань є неухильне зростання потреб людини в економічних знаннях. Нові знання необхідні, по-перше, для формування самого людського капіталу такої якості, яка була б адекватною вимогам сучасної господарської дійсності з її конкуренцією, що постійно загострюється, імперативами конкордності (співпраці), невизначеністю. По-друге, знання стають самостійним об'єктом різних угод, в тому числі, й купівлі-продажу. При цьому мова йде не тільки про формалізовані знання, що представлені у вигляді патентів, методик тощо, але й про людей-власників затребуваних знань, які все частіше набувають індивідуальної ціни на відповідному ринку людського (інтелектуального) капіталу. По-третє, як уже зазначалося раніше, неявні та формалізовані знання є джерелом нових продуктів, в тому числі ринкових товарів і послуг.

Важливим моментом, на який вважаємо за необхідне звернути увагу, є встановлення особливостей знаннєвої економіки, що відрізняють її від попередніх соціально-економічних моделей.

Вважаємо, що найбільш точне смислове навантаження несе термін «знаннєва економіка», оскільки саме він відображає масштабні зміни, що відбуваються в сучасній економіці.

Закономірним може вважатися питання про те, що, якщо знання існували завжди, чому саме зараз заговорили про економіку нового формату – «знаннєву економіку».

Не можна заперечувати факт існування знання в будь-якому суспільстві, у всіх суспільно-економічних формаціях і цивілізаціях. Вони завжди відігравали важливу роль у виробництві продуктів, і мали істотну цінність. Навіть за часів античності існувало практичне знання, яке використовувалося, наприклад, в медицині або архітектурі. Але подібними знаннями володіло дуже обмежене коло людей і в даному випадку неможливо говорити про економіку, засновану на знаннях. У постіндустріальному суспільстві, де відбуваються фундаментальні зміни у відтворювальному процесі, істотно змінюється роль знання. Вони стають домінантним фактором виробництва, поряд з природними ресурсами, працею і капіталом, набувають властивостей товару, який може бути проведений і стає предметом продажу. Знання в сучасній економіці стають нематеріальним інструментом, що дозволяє підвищити ефективність виробництва і забезпечити зростання економіки. Якщо в моделі старого формату, в процесі виробництва природні ресурси поступово виснажуються, то в умовах нової економіки – знання можуть нескінченно генеруватися і накопичуватися, а з використанням сучасних інформаційно-комунікативних технологій – дуже швидко поширюватися між усіма учасниками обміну.

Таким чином, стає очевидним, що в економіці нового формату «знання» – це стратегічний ресурс її розвитку і джерело добробуту суспільства, що і визначає правомірність використання терміна «знаннєва економіка». Можна зробити висновок, що знання є продуктом осмислювання інформації, цей процес здійснюється завдяки складним механізмам людської свідомості, її фізіологічним, психологічним, інтелектуальним здібностям. У сучасному суспільстві знання не виступають відокремленим ресурсом і окремо створеним благом. Вони вбудовуються в єдину багатовимірну економічну систему економічних відносин з приводу виробництва, поширення і використання знань, їх варто розглядати як елемент більш складної і загальної системи суспільних відносин в цілому.

Узагальнення результатів дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених [11–16] у сфері економіки знань дозволяє відокремити наступні специфічні ознаки такої економіки:

1. Освіта стає фундаментом розвитку цієї економіки, платформою, яка сприяє формуванню компетентних, інтелектуальних працівників. Інститут освіти перетворюється на ключовий елемент економічного і соціального успіху для будь-якого суспільства. Роль науково-освітньої домінанти зводиться не тільки до генерування і примноження науково-освітнього потенціалу, але й прискореного розвитку фундаментальної та прикладної науки, системи професійної освіти, підготовки інтелектуальної еліти. В суспільстві знань у професіоналів зростає потреба в знаннях, в їх оновленні («освіта через усе життя»), постійному вдосконаленні особистих та професійних якостей, що дає можливість їм швидко адаптуватися до змін зовнішнього середовища, бути конкурентоспроможними фахівцями.

2. Розвинена наукова сфера стає центральним стрижнем в сучасній економіці. Вона забезпечує переважну більшість нововведень у всіх сферах виробництва товарів та послуг. При цьому зростає значення фундаментальної науки, міждисциплінарних і трансдисциплінарних знань як генераторів нових ідей, знань і товарів. Наукові цінності передаються за допомогою інформаційних технологій всьому суспільству в цілому.

3. Симбіоз науки і освіти дозволяє отримати нові евристичні і синергетичні ефекти, що призводять до виникнення зростання науково-технічного потенціалу людства.

4. Висока швидкість оновлення знань і інформації, що обумовлює інноваційний характер розвитку економіки, причому знання стають фактором виробництва, що визначає «обличчя» сучасної економіки. Головним стає не просто створення нового знання, а ефективне використання його у відтворювальному процесі.

5. Інтелектуалізація праці, яка відображається в зростанні зайнятості не просто в сфері послуг, а саме в інтелектуальних галузях економіки. Чисельність працівників у сферах виробництва знань збільшується набагато більш високими темпами, ніж в тих, де переважає фізична праця. При цьому характер праці працівників трансформується з виконавчо-репродуктивного в інтелектуально-креативний. У суспільстві зростає цінність винахідливих, високоінтелектуальних і творчих фахівців.

6. Формування колективного знання (за Н. Н. Мойсеєвим «колективного інтелекту» [17]), як результату необхідності людей думати і взаємодіяти спільно, чому сприяє розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, а також посилення значення освіти суспільства.

7. «Софтизація» економіки, коли нематеріальні ресурси стають важливим чинником розвитку соціально-економічної системи. Імперативами такої економіки стають наукоємність, інтелектуалізація і інноваційність виробництва, використання нових технологій у всіх галузях і сферах.

8. Підвищення значущості людського капіталу. Головним фактором виробництва і ключовим фактором успіху компанії стає людський капітал. Людина – носій знання, інтелекту, фізичних, і інтелектуально-креативних здібностей, – є рушійною силою всіх перетворень в компаніях. Причому особливого значення набувають неявні (приховані) знання, які невіддільні від джерела – свого носія, що визначає унікальність використання людського ресурсу для забезпечення конкурентоспроможних переваг компанії.

9. Розширення і стрімкий розвиток інфраструктури економіки знань, інформаційних і комунікаційних мереж. Використання цих технологій сприяє поширенню інформації для повторного винаходу, вони спрощують систематизацію і передачу кодифікованих знань на величезні відстані.

10. Трансформація кордонів. Ізольованість і локалізація регіонів зникають, збільшується міжнаціональна взаємодія, інтернаціоналізація економік внаслідок виникнення віртуальних потоків за рахунок інтенсивного використання інформаційно-комунікаційних технологій. Мінімізується час, трансформуються витрати, виробництво все більше набуває транснаціонального характеру.

11. «Мережезація» економіки. Жорсткі ієрархічні структури минулого змінюються адаптивними мережевими горизонтальними структурами, що добре пристосовані до того, щоб оперативно реагувати на зміни зовнішніх умов (наприклад, такі як підприємницькі мережі, кластери, аутсорсинг тощо). Застосування сучасних інформаційно-комунікаційних

технологій дозволяє здійснювати швидку передачу і впровадження знань в найбільш перспективні напрямки бізнесу, витісняючи традиційні економічні відносини в суспільстві [11, с.26].

Факт позиціонування економіки знань як самостійної науки є результатом формування нової ролі людини і соціальних груп в сучасній економіці. Ця нова роль полягає в тому, що людина із засобу створення економічних благ перетворився в ціль і умова їх розширеного відтворення. Таким чином, якщо нові економічні знання є базисною підставою загального розвитку економіки, а джерелом нових знань є творчо-трудова пізнавальна діяльність людини, то очевидним є висновок про те, що нова якість сучасного економічного розвитку є безпосередня функція всебічного розвитку особистості та суспільства.

Отже, загальною підставою розвитку економіки знань є розвиток людського та інтелектуального капіталу суб'єкта господарювання (особи, корпоративних спільнот, нації в цілому). Це означає, що інвестиції в економіку знань є інвестиціями, перш за все, в людський капітал економічного агента.

Зважаючи на вищезазначене, чітко висвічується відповідний управлінський аспект: по-перше, управління економікою знань є цілеспрямованим процесом впливу на людський та інтелектуальний капітал з метою його безперервного поступального розвитку; по-друге, – це управління процесом творчого застосування створеного і постійно оновлюваного людського та інтелектуального капіталу цього економічного агента.

Розглянемо функції знань в економіці нового формату. Функція економічних знань – це роль, яку вони виконують в економічній дійсності. Вважаємо, що основними функціями знань є такі.

По-перше, знання постають як продукт безпосереднього кінцевого споживання. Продуктивність економіки знань на будь-якому рівні її функціонування визначається саме обсягом і якістю створених нових знань. Для економіки знань самі знання є інтегральним результатом творчо-трудової діяльності людини і відповідних соціальних груп. Функція економічних знань як кінцевого продукту зазначеної діяльності безпосередньо пов'язана з прибутковістю відповідного виробника знань (у випадку, наприклад, продажу формалізованого знання на ринку інтелектуальних продуктів). Кінцеве споживання нових знань, як зазначалося раніше, також є необхідною умовою розвитку людського капіталу.

По-друге, знання в будь-якому секторі сучасної економіки використовуються як найважливіший фактор виробництва нових знань і матеріальних продуктів споживання. Йдеться саме про фактор виробництва, а не про економічні ресурси, якими знання не є (ресурсом є економічні відомості, дані та інформація). При цьому нові знання завжди є дефіцитним економічним фактором. Тут, однак, важливо підкреслити, що зростаюча кількість нових знань для одного суб'єкта може і не стати таким для іншого, який має, за інших рівних умов, іншу ціннісно-смислову і ментальну модель економічного мислення і поведінки.

По-третє, знання є засобом збереження раніше накопичених цінностей у формі, перш за все, самих же знань. Головна роль у збереженні раніше накопичених знань-цінностей належить людині, корпоративним групам і суспільству в формі, відповідно, розвитку індивідуального, корпоративного і національного людського капіталу. Отже, інвестиції в людський капітал є головним способом збереження цінних знань та примноження національного багатства. Ця обставина залишається актуальною, навіть якщо знання втрачають затребуваність, і відбувається «інфляція знань». Але когнітивні цикли економічного розвитку можуть привести і до «дефляції знань», тобто до нового витка затребуваності раніше використаного знання. Саме тому доцільно створювати бази знань, інвестувати в їх вдосконалення, здійснювати їх облік.

По-четверте, економічні знання також виступають в якості засобу здійснення трансакцій. Знання про те, як вести ділові переговори, оформляти угоди, укладати контракти, – все це і є функцією знань як засобу здійснення трансакцій. Варто відзначити високу економічну ефективність цієї функції, оскільки скорочення трансакційних витрат є

прямим результатом того, що економічний агент уміє здійснювати взаємодію «зі знанням справи».

По-п'яте, економічні знання є вихідним і ключовим засобом управління на будь-якому рівні господарювання (домогосподарство, підприємство, кластер, галузь, національне господарство та світова економіка в цілому). Суб'єкт управління, керівник або менеджер повинен знати як і чим управляти, як створювати і розширено відтворювати нові управлінські та інші економічні знання. Будь-яке нове управлінське рішення є нічим іншим, як «згустком» нових знань.

По-шосте, економічні знання, безумовно, є засобом формування довіри в системі соціально-економічних взаємодій на всіх рівнях господарювання. Це відбувається саме в результаті соціалізації, поширення нових знань; це показує всім учасникам трансакцій, що ні у кого немає жодних секретів і у всіх членів корпорації загальна професійна доля. За інших рівних умов, консолідоване корпоративне співтовариство, звичайно ж, здатне добитися більш істотних результатів творчо-трудової діяльності, ніж інші, менш «знаннємісткіі» економічні структури.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, у сучасних умовах знання потрібні не тільки як невід'ємний елемент і визначальний компонент людського капіталу, вони необхідні суб'єкту для його виживання в складних умовах, для адаптації до соціально-економічних трансформацій. Кожна професія в даний час передбачає засвоєння суб'єктом величезного обсягу знань, напрацьованих попередніми поколіннями.

Одержувані знання можуть не відповідати наявному досвіду, набутим навичкам і сформованій системі цінностей. І якщо індивід хоче застосувати нові знання на практиці, то він змушений переглядати і перебудовувати власні норми, правила і традиції.

Знання як елемент людського капіталу повинні свою цінність проявляти відповідно і сукупно з іншими його складовими. Зміна кількості та якості знань зумовлює модифікацію інших елементів людського капіталу. Разом з тим, те, що сприймається як цілісний людський капітал, може тою чи іншою мірою коригувати ставлення суб'єкта до процесу отримання знань. Це пов'язано зі здатністю індивіда відтворювати і оновлювати знання, генерувати їх і створювати нові знання, що є найбільш цінним в умовах економіки, заснованої на знаннях.

Перспективи подальших розробок полягають в подальшому вивченні сутності знаннєвої економіки, її основних характеристик та напрямків розвитку.

Проведений В. Ф. Тищенко аналіз дисертаційних робіт, виконаних в Україні та присвячених економіці знань, показав фрагментарність вітчизняних досліджень, нерозвиненість окремих теоретичних та практичних аспектів цієї тематики, відсутність єдиних підходів до понять та категорій економіки знань [18, с.174]. Це обумовлює необхідність широкої наукової дискусії щодо теоретичних питань, пов'язаних із знаннєвою економікою.

Економіка знань потребує нових підходів до проблем, які виникли і розвиваються у зв'язку з переходом економіки України на інноваційний шлях розвитку, в основу якого покладено інновації, глибока та комплексна модернізація економіки і суспільства в цілому [19, с.67]. У зв'язку з цим важливим є створення практичних механізмів системної побудови в нашій країні знаннєвої економіки, які б комплексно охоплювали формування знань на різних рівнях, починаючи з дитячих садків та середніх шкіл, коледжів, і закінчуючи ВНЗ і працюючими підприємствами та організаціями.

Література

1. *Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / [Ф. Махлуп; пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.*
2. *Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and Means to Managers and Investors / R. Crawford. – New York: Harper Business, 1991. – P. 4.*

3. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – № 4. – 2004. – С. 4–14.
4. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России [Электронный ресурс] / В. Л. Макаров // Вестник Российской академии наук. – 2003. – Т. 73. – № 5. – С. 450–462. – Режим доступа: http://www.nkj.ru/archive/articles/2874.
5. Клейнер Г. Б. Микроэкономика знаний и мифы современной теории [Электронный ресурс] / Г. Б. Клейнер // Высшее образование России. – 2006. – № 9. – С. 32–37. – Режим доступа: http://vovr.ru/upload/9-06.pdf.
6. Гохберг Л. М. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» / Л. М. Гохберг // Вопросы экономики. – 2003. – № 3. – С. 26–45.
7. Жарінова А. Г. Економіка знань: зміст та роль інтелекту людини в її формуванні / А. Г. Жарінова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2010. – Вип. 28. – 247 с.
8. Візіренко С. В. Генезис поняття «економіка знань» / С. В. Візіренко // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 2 (12). – С. 44–49.
9. Чухно А. Нова економічна політика (теоретико-иметодологічні засади) / А. Чухно // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 4–10.
10. Носань Н. С. Економіка знань: сутність, перспективи і розвиток в Україні [Електронний ресурс] / Н. С. Носань // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 5 (119). – С. 12–19. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/APE/2011_5/APE-2011-05/12-19.pdf.
11. Авдокушин Е. Ф. О предпосылках и сущности «новой экономики» / Е. Ф. Авдокушин // Вопросы новой экономики / Вятский социально-экономический институт. – 2009. – № 3 (11). – С. 4–26.
12. Журавлева Г. П. Новый курс экономической теории: Основы теории трансформации экономических систем и формирования «экономики будущего» / Г. П. Журавлева. – М.: Тамбов, 2009. – 497 с.
13. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / [М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
14. Kelly K. New Rules for the New Economy: 10 Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. – New York: Viking Penguin, 1998. – 180 p.
15. Миндели Л. Э. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний [Электронный ресурс] / Л. Э. Миндели, Л. К. Пипия // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 3. – С. 115–138. – Режим доступа: http://issras.ru/publication/docs/pipiya/P&M-PP-03-2007-10.pdf.
16. Ченцова М. В. Основные черты экономики знаний: теоретический аспект / М. В. Ченцова // Вестник Финансовой академии. – 2007. – № 3 (43). – С. 105–130.
17. Моисеев Н. Н. Информационное общество как этап новейшей истории / Н. Н. Моисеев // Свободная мысль. – 1996. – № 1. – С. 82.
18. Тищенко В. Ф. Ретроспективний аналіз дисертаційних досліджень з проблем розбудови економіки знань в Україні / В. Ф. Тищенко // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2 (64). – С. 169–176.
19. Бутнік-Сіверський О. Б. Інноватика та інтелектуальна економіка (теоретико-методологічний аспект) / О. Б. Бутнік-Сіверський // Теорія та практика інтелектуальної власності. – 2008. – № 1. – С. 63–77.

References

1. Machlup, F. (1966), Production and dissemination of knowledge in the USA. Trans. from Eng. [Proizvodstvo i rasprostranenie znaniy v SSHA; per. s angl.], Progress, Moscow, 462 p. (rus)
2. Crawford, R. (1991), In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence and Knowledge as the Worldwide Economic Force and Means to Managers and Investors, Harper Business, New York, p. 4.

3. *Geyets, V. (2004), «Character of transition process to the knowledge economy» [Kharakter perekhidnykh protsesiv do ekonomiky znan], Economy of Ukraine, No. 4, pp. 4–14 (ukr)*
4. *Makarov, V. L. (2003), Knowledge Economy: Lessons for Russia [Ekonomika znaniy: uroki dlya Rossii], Bulletin of the Russian Academy of Sciences, vol. 73, No. 5, pp. 450–462, available at: http://www.nkj.ru/archive/articles/2874 (rus)*
5. *Kleiner, G. B. (2006), Microeconomics of knowledge and myths of the modern theory [Mikroekonomika znaniy i mify sovremennoy teorii], Higher education of Russia, No. 9, pp. 32–37, available at: http://vovr.ru/upload/9-06.pdf (rus)*
6. *Gokhberg, L. M. (2003), National innovation system of Russia in the conditions of «new economy», [Natsionalnaya innovatsionnaya sistema Rossii v usloviyakh «novoy ekonomiki»], Voprosy ekonomiki, No. 3, pp. 26–45 (rus)*
7. *Zharinova, A. H. (2010), Knowledge Economy: the content and role of human intelligence in its formation [Ekonomika znan: zmist ta rol intelektu liudyny v yii formuvanni], Problems of infrastructure efficiency improving, NAU, Kyiv, issue 28, 247 p. (ukr)*
8. *Vizirenko, S. V. (2012), The genesis of «knowledge economy» term [Genezys poniattia «ekonomika znan»], Sustainable economic development, No. 2 (12), pp. 44–49 (ukr)*
9. *Chukhno, A. (2005), A New Economic Policy (theoretical and methodological principles) [Nova ekonomichna polityka (teoretyko-metodolohichni zasady)], Economy of Ukraine, No. 6, pp. 4–10 (ukr)*
10. *Nosan, N. S. (2011), Knowledge Economy: essence, prospects and development in Ukraine [Ekonomika znan: sutnist, perspektyvy i rozvytok v Ukraini], Actual problems of economics, No. 5 (119), pp. 12–19, available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/soc_gum/APE/2011_5/APE-2011-05/12-19.pdf (ukr)*
11. *Avdokushin, E. F. (2009), About the prerequisites and the essence of «new economy» [O predposylkakh i sushchnosti «novoy ekonomiki»], Questions of new economy, Vyatskiy Social and Economic Institute, No. 3 (11), pp. 4–26 (rus)*
12. *Zhuravleva, G. P. (2009), New course of economic theory: Fundamentals of economic systems transformation theory and «economy of the future» formation [Novyy kurs ekonomicheskoy teorii: Osnovy teorii transformatsii ekonomicheskikh sistem i formirovaniya «ekonomiki budushchego»], Tambov, Moscow, 497 p. (rus)*
13. *Castells, M. (2000), The information age: economy, society and culture. Trans. from Eng. O. I. Shkaratan [Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kultura; per. s angl. O. I. Shkaratana], GU VSHE, Moskva, 608 p. (rus)*
14. *Kelly, K. (1998), New Rules for the New Economy: 10 Radical Strategies for a Connected World, Viking Penguin, New York, 180 p.*
15. *Mindeli, L. E., Pipia, L. K. (2007), Conceptual aspects of knowledge economy formation [Kontseptualnye aspekty formirovaniya ekonomiki znaniy], Problems of Forecasting, No. 3, pp. 115–138, available at: http://issras.ru/publication/docs/pipiya/P&M-PP-03-2007-10.pdf (rus)*
16. *Chentsova, M. V. (2007), The main features of knowledge economy: theoretical aspect [Osnovnye cherty ekonomiki znaniy: teoreticheskiy aspekt], Bulletin of Finance Academy, No. 3 (43), pp. 105–130 (rus)*
17. *Moiseev, N. N. (1996), The Information Society as a stage in the modern history [Informatsionnoe obshhestvo kak etap noveyshey istorii], Free Thought, No. 1, p. 82 (rus)*
18. *Tishchenko, V. F. (2013), A retrospective analysis of dissertation research on the development problem of knowledge economy in Ukraine [Retrospektyvnyi analiz dysertatsiinykh doslidzhen z problem rozbudovy ekonomiky znan v Ukraini], Bulletin of ZSTU, No. 2 (64), pp. 169–176 (ukr)*
19. *Butnik-Siverskyi, O. B. (2008), Innovation and intellectual economics (theoretical and methodological aspects) [Innovatyka ta intelektualna ekonomika (teoretyko-metodolohichnyi aspekt)], Theory and Practice of Intellectual Property, No. 1, pp. 63–77 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 07.06.2016.

УДК 519.862 : 330.356.7

Володимир Олександрович ЯНКОВИЙ
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і планування бізнесу,
Одеський національний економічний університет, e-mail: vladimir_ya@ukr.net

НОВІ АНАЛІТИЧНІ МОЖЛИВОСТІ НЕОКЛАСИЧНИХ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ

Янковий, В. О. Нові аналітичні можливості неокласичних виробничих функцій / Володимир Олександрович Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 136–145.

Анотація. *У статті розглянуто теоретичні питання мікроекономіки, зокрема, використання неокласичних виробничих функцій в процесі моделювання випуску продукції залежно від важливіших факторів, представлених у вартісному вираженні. Для двофакторних функцій Кобба-Дугласа і CES-функції досліджено оптимальну фондоозброєність, яка максимізує випуск продукції при заданих загальних витратах капіталу (мінімізує загальні витрати при фіксованому випуску продукції), величина граничної норми заміщення ресурсів, рівняння рівноваги виробника. Запропоновано нове тлумачення граничної норми заміщення ресурсів як індикатора диспропорцій при інвестуванні коштів у агреговані фактори «капітал» і «праця». Виведено формули зон беззбиткового інвестування за умови вкладення додаткових коштів у пропорції оптимальної фондоозброєності в уже існуюче виробництво, яке адекватно описується за допомогою CES-функції.*

Ключові слова: *мікроекономіка; виробничі функції; заміщення ресурсів; зони беззбиткового інвестування.*

Владимир Александрович ЯНКОВОЙ
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и планирования бизнеса,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: vladimir_ya@ukr.net

НОВЫЕ АНАЛИТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ НЕОКЛАССИЧЕСКИХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ

Янковой, В. А. Новые аналитические возможности неоклассических производственных функций / Владимир Александрович Янковой // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 136–145.

Аннотация. *В статье рассмотрены теоретические вопросы микроэкономики, в частности, использование неоклассических производственных функций в процессе моделирования выпуска продукции в зависимости от важнейших факторов, представленных в стоимостном выражении. Для двухфакторных функций Кобба-Дугласа и CES-функции исследована оптимальная фондовооруженность, максимизирующая выпуск продукции при заданных общих затратах капитала (минимизирует общие затраты при фиксированном выпуске продукции), величина предельной нормы замещения ресурсов, уравнение равновесия производителя. Предложено новое толкование предельной нормы замещения ресурсов как индикатора диспропорций при инвестировании средств в агрегированные факторы «капитал» и «труд». Выведены формулы зон безубыточного инвестирования при условии вложения дополнительных средств в пропорции оптимальной фондовооруженности в уже существующее производство, которое адекватно описывается с помощью CES-функции.*

Ключевые слова: *микроэкономика; производственные функции; замещение ресурсов; зоны безубыточного инвестирования.*

Volodymyr YANKOVYI
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economics and Business Planning,
Odessa National Economic University, e-mail: vladimir_ya@ukr.net

NEW ANALYTICAL CAPABILITIES OF NEOCLASSICAL PRODUCTION FUNCTIONS

© ЯНКОВИЙ В.О., 2016

Yankovyi, V. (2016), New analytical capabilities of neoclassical production functions. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Vyrobnycha funktsiia z postiinoiu elastychnistiu zamishchennia resursiv; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 136–145.

Abstract. *Theoretical questions of microeconomics, in particular, use of neoclassical production functions in the simulation of output based on the most important factors presented in terms of value are discussed. The optimal capital-labor ratio, that maximizes output for a given overall cost of capital (minimizes the total cost for a fixed output) for two-factor Cobb-Douglas function and CES-function is examined. The values of marginal rate of substitution of resources and equilibrium equation of manufacturer are also considered.*

Minimum overall costs of capital in the case of an optimal capital-labor ratio for the Cobb-Douglas function are defined. The marginal rate of substitution of resources is equal to one and marginal products of capital and working are the same (equilibrium equation of manufacturer) demonstrated in this case.

The formula of the optimal capital-labor ratio is derived for CES-function. It is shown that the minimum total capital expenditures are defined similarly with the Cobb-Douglas, and the marginal rate of substitution of resources is also equal to one. It means that both neoclassical production functions under consideration behave themselves in extreme situations identically. Basic inequality is derived. It provides break-even investment in existing production, adequately described by a CES-function, on condition of investing in additional funds in the proportion of optimal capital-labor ratio. Three cases of break-even zones depending on the degree of homogeneity of the CES-function are considered.

A new interpretation of marginal rate of substitution of resources as an indicator of disparities in investing funds in aggregate factors «capital» and «labor» is proposed. Practical advice on management actions of the manufacturer in violation of a single norm of substitution of resources is provided.

The causes of violations of inequalities that define the zones of break-even investment are also analyzed. The main factor concluding such violations in the econometric study is a low value of coefficients scale of two-factor neoclassical functions. This is the result of imperfections in the external environment of the manufacturer. Mainly fiscal nature of the current tax policy in relation to small and medium business functions appears in the calculation of the Cobb-Douglas function and CES-function at the low values of coefficient scale.

Keywords: *microeconomics; production functions; replacement resources; zones of breakeven investment.*

JEL classification: *C620; C670; D240*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виробничі функції (ВФ) Кобба-Дугласа і функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів (*CES*-функція – від англ. абревіатури *Constant Elasticity of Substitution*) складають фундамент сучасного економетричного аналізу в усіх галузях господарського комплексу країни. При практичних розрахунках виділяють важливу підгрупу так званих неокласичних ВФ. Їх неокласичність проявляється в обмеженнях, які накладаються на параметри цих функцій, що випливають з основних неокласичних вимог [1].

Неокласична ВФ Кобба-Дугласа у вартісному представленні має наступний вигляд:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}, \tag{1}$$

де Y – випуск продукції у вартісному вираженні;
K – вартість капіталу, що спрямований у виробничі фонди ($0 < K$);
L – витрати капіталу на оплату праці ($0 < L$);
A – невідомий коефіцієнт шкали ($0 < A$);
α – невідомий параметр ВФ ($0 < \alpha < 1$);
β – невідомий параметр ВФ ($0 < \beta < 1$).

Неокласична вартісна *CES*-функція визначається так [2–4]:

$$Y = A_0[A_1K^{-p} + (1 - A_1)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}, \tag{2}$$

де A_0 – невідомий коефіцієнт шкали ($0 < A_0$);
A_1 – невідомий коефіцієнт ваги виробничого фактора ($0 < A_1 < 1$);
p – невідомий параметр ВФ ($-1 < p$);
γ – невідомий показник ступеня однорідності ВФ ($0 < \gamma$).

Традиційне використання ВФ (1), (2), зазвичай, зводиться до розрахунку важливіших економіко-математичних характеристик – середньої і граничної віддачі виробничих ресурсів, еластичності випуску продукції за факторами, потреби в ресурсах, фондоозброєності, граничної норми та еластичності заміщення ресурсів, ступеню однорідності. Окрім того, ВФ Кобба-Дугласа і *CES*-функція застосовуються в якості інструментів максимізації прибутку суб'єктів господарювання, оскільки зростання останнього розглядається як головна мета товарного виробництва.

Вважаємо, що традиційне використання неокласичних двофакторних ВФ (1), (2) суттєво збіднює їх аналітичні можливості. Дійсно, можна вказати, принаймні, два типи нових завдань, вирішення яких представляється принципово можливим на основі розглянутих ВФ.

1. *Визначення оптимальної фондоозброєності та оптимальної граничної норми заміщення ресурсів*, тобто таких, що забезпечують максимальну вартість випуску продукції (робіт, послуг). Річ у тім, що на певних стадіях життєвого циклу суб'єкта господарювання, наприклад, на етапі становлення, на етапі жорсткої конкурентної боротьби за ринки збуту товарів на перший план виходить не підвищення його прибутку, а максимізація загального доходу, тобто вартості випуску продукції. Тому вказане завдання представляється вельми актуальним в умовах намагання України вступити до ЄС. Адже боротьба за ринки збуту неможлива без нарощування випуску високоякісної продукції з мінімальними витратами виробничих фондів і робочої сили.

2. *Оцінка зон беззбиткового інвестування*. Вважаємо, що розв'язання першого завдання дозволить вирішити ще одну важливу задачу фінансової діяльності суб'єктів господарювання – визначити мінімальну (максимальну) величину (залежно від ступеню однорідності ВФ) інвестованого капіталу в уже існуюче виробництво, що, зрештою, забезпечить підвищення ефективності роботи українських товаровиробників.

Вирішення зазначених завдань (пошук рівня оптимальної фондоозброєності та оптимальної граничної норми заміщення ресурсів, а також оцінки зон беззбиткового інвестування) може бути досить успішним на основі використання неокласичних ВФ Кобба-Дугласа і *CES*-функції у вартісному представленні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Д. Л. Дебертін (Debertin, 2012) розглядає алгебраїчні умови максимізації неокласичних ВФ на основі аналізу знаків добутків перших та других похідних адитивних і мультиплікативних моделей сільськогосподарського виробництва. Він наводить також геометричне тлумачення наявності локальних екстремумів та глобального максимуму на основі сідлових точок поверхні ВФ. При цьому Д. Л. Дебертін не пов'язує проблему максимізації випуску продукції з визначенням рівня оптимальної фондоозброєності в рамках досліджуваних ВФ [5, с.105–111].

У мікроекономіці (наприклад, в працях Р. Пиндайка, Д. Рабинфельда, В. М. Гальперина (Galperin, 2004), Дж. М. Перлоффа (Perloff, 2014) перше завдання корелює з відомою проблемою пошуку максимальної вартості випуску продукції за умови фіксованого рівня сукупних витрат. Вона є оберненою задачею мінімізації сукупних витрат на певну вартість виробленої продукції в умовах рівноваги виробника [6–8].

У мікроекономіці геометрично показано, що пошук комбінації факторів, яка дозволяє мінімізувати сукупні витрати (максимізувати вартість випуску продукції), базується на суміщенні карти ізоквант та ізокост. У прямій постановці задачі (при мінімізації витрат) шукана точка перебуває на заданій ізокванті, наприклад, Y_2 та максимально наближеній до початку координат ізокості, дотичній до ізокванти (точка *B* на рис. 1). Координати точки дотику B (K_1, L_1) визначають шукану комбінацію факторів, яка мінімізує сукупні витрати C_1 і максимізує випуск продукції у вартісному вираженні, а співвідношення K_1/L_1 – оптимальну фондоозброєність.

У оберненій постановці задачі (при максимізації випуску продукції) ця точка перебуває на заданій ізокості, наприклад, *ABD* та максимально віддаленій від початку координат ізокванті Y_2, дотичній до ізокости (точка *B* на рис. 1).

При дослідженні інвестування у вже існуюче виробництво продукції, що адекватно описується ВФ Кобба-Дугласа, ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена, Є. В. Черевко [4, с.388–390; 9], а також В. О. Янковим [10] виведена формула *оптимальної фондоозброєності FO*, тобто такого розподілу майбутніх загальних витрат C_1 на витрати капіталу K_1 й праці L_1, що максимізує вартість випуску додаткової продукції.

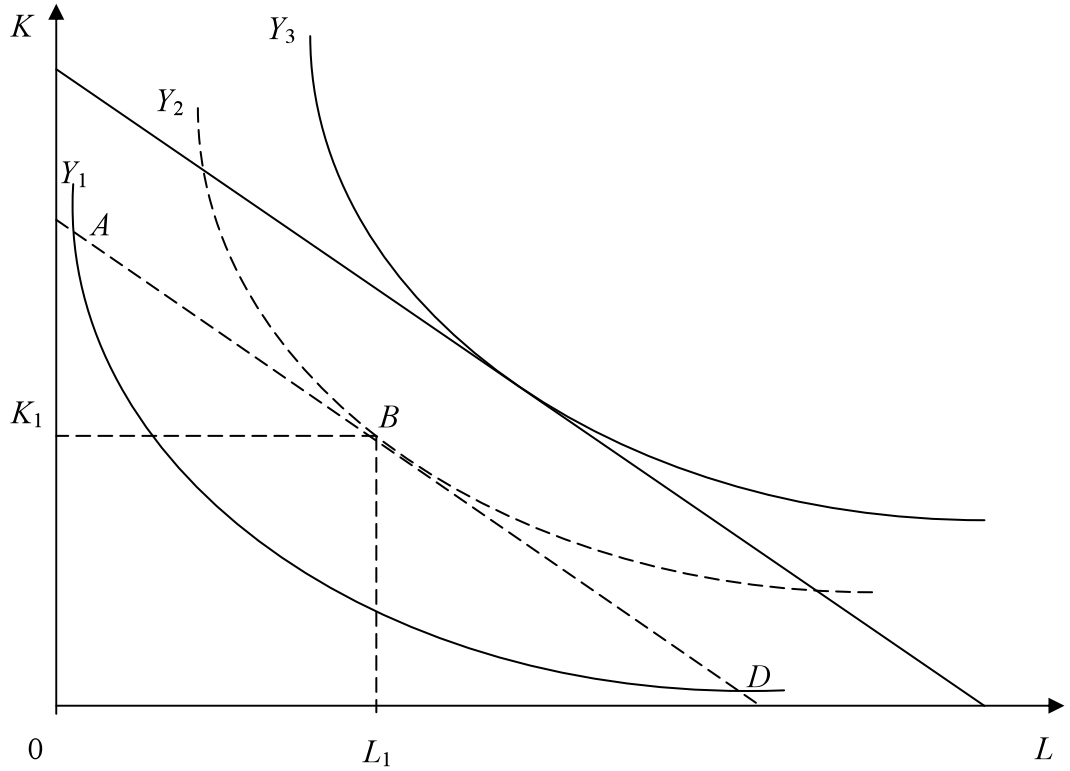


Рис. 1. Пошук оптимальної точки на карті ізоквант та ізокост (ізокості *ABD* відповідають сукупні витрати $C_1 = K_1 + L_1$, а ізокванти задовольняють нерівність $Y_3 > Y_2 > Y_1$) – побудовано автором на основі [6, с.216; 8]

Вона визначається наступним співвідношенням:

$$FO = \frac{K_1}{L_1} = \frac{\alpha}{\beta}. \tag{3}$$

При цьому максимум додаткової продукції у вартісному вираженні дорівнює:

$$Y_{\max} = \frac{A\alpha^{\alpha}\beta^{\beta}(K_1 + L_1)^{\alpha+\beta}}{(\alpha+\beta)^{\alpha+\beta}}. \tag{4}$$

Окрім того, в цих же працях було показано, що в умовах інвестування додаткового капіталу $C_1 = K_1 + L_1$ в діюче виробництво у співвідношенні (3) зони беззбитковості визначаються наступною нерівністю:

$$A\left(\frac{\alpha}{\alpha+\beta}\right)^{\alpha}\left(\frac{\beta}{\alpha+\beta}\right)^{\beta} C_1^{\alpha+\beta-1} \geq 1. \tag{5}$$

При цьому залежно від ступеня однорідності ВФ Кобба-Дугласа (ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена) можливі три випадки.

1. $\alpha + \beta > 1$. За такої ситуації говорять про позитивний ефект розширення масштабів виробництва. При цьому розмір інвестиції, яка забезпечить прибутковість додаткового виробництва, буде обмежений знизу. Із нерівності (5) випливає, що інвестиція буде беззбитковою за умови:

$$C_1 \geq \left[\frac{(\alpha+\beta)^{\alpha+\beta}}{A\alpha^{\alpha}\beta^{\beta}} \right]^{\frac{1}{\alpha+\beta-1}}. \quad (6)$$

2. $\alpha + \beta < 1$. У цьому випадку говорять про негативний ефект розширення масштабів виробництва, а розмір інвестиції, яка забезпечить його беззбитковість, в такій ситуації буде обмежений зверху:

$$C_1 \leq \left[\frac{A\alpha^{\alpha}\beta^{\beta}}{(\alpha+\beta)^{\alpha+\beta}} \right]^{\frac{1}{1-(\alpha+\beta)}}. \quad (7)$$

3. $\alpha + \beta = 1$ (при лінійній однорідності ВФ Кобба-Дугласа, ВФ Кобба-Дугласа-Тінбергена) спостерігається нульовий ефект розширення масштабів виробництва, тобто прибутковість нового виробництва не залежить від розміру авансованого додаткового капіталу C_1, а визначається певним співвідношенням коефіцієнтів побудованої функції:

$$1 \leq A\alpha^{\alpha}\beta^{\beta}. \quad (8)$$

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто відмітити, що в мікроекономіці окрім загального геометричного напряму вирішення поставленої проблеми, що ілюструє рис. 1, відсутні конкретні формули визначення співвідношення K_1/L_1 для певних ВФ, зокрема, для ВФ Кобба-Дугласа і *CES*-функції. Недослідженими в умовах оптимальної фондоозброєності залишаються математико-статистичні параметри вказаних функцій.

Постановка завдання. Мета статті полягає в тому, щоб на основі підходів, викладених у роботах [4, с.388–390; 9; 10], визначити для ВФ (1) в умовах оптимальної фондоозброєності мінімальні загальні витрати капіталу, граничну норму заміщення факторів, рівняння рівноваги виробника. А також для *CES*-функції вивести формули оптимальної фондоозброєності, що максимізує вартість випуску продукції, мінімальні загальні витрати капіталу, граничної норми заміщення факторів, рівняння рівноваги виробника і зони беззбитковості інвестування, аналогічні (4) – (8).

Виклад основного матеріалу дослідження. З урахуванням вираження (3) визначимо мінімальні загальні витрати капіталу для ВФ Кобба-Дугласа у випадку оптимальної фондоозброєності:

1) через задані витрати на оплату праці

$$K = L\frac{\alpha}{\beta}; \quad C = K + L = L(\frac{\alpha}{\beta}+1) = L(FO+1); \quad (9)$$

2) через задані витрати, що спрямовані у виробничі фонди

$$L = K\frac{\beta}{\alpha}; \quad C = L + K = K(\frac{\beta}{\alpha}+1) = K\left(\frac{1}{FO}+1\right). \quad (10)$$

Знайдемо також граничну норму заміщення ресурсів h для ВФ (1) в умовах оптимальної фондоозброєності:

$$h = \frac{\beta}{\alpha}\cdot\left(\frac{K}{L}\right) = \frac{\beta}{\alpha}\cdot\left(\frac{\alpha}{\beta}\right) = 1. \quad (11)$$

Вираження (11) означає, що граничні продукти кожного фактора ВФ Кобба-Дугласа у вартісному представленні при оптимальній фондоозброєності співпадають, тобто рівняння

рівноваги виробника приймає вигляд $MP_K = MP_L$, де MP_K, MP_L – граничні продукти виробничих фондів і праці відповідно (від англ. абревіатури *Marginal Product*).

Відомо, що еластичність заміщення факторів σ для ВФ (1) дорівнює одиниці, а для ВФ (2) визначається рівністю $\sigma = 1/(1 + p)$. Отже, ВФ Кобба-Дугласа представляє собою окремий випадок *CES*-функції, тобто може бути отримана з останньої шляхом граничного переходу при $p \to 0$, $\sigma \to 1$. Тоді логічно припустити, що для ВФ (2) в умовах оптимальної фондоозброєності мінімальні загальні витрати капіталу визначається аналогічно формулам (9), (10), гранична норма заміщення ресурсів h теж дорівнює одиниці і для неї справедливе отримане вище рівняння рівноваги виробника $MP_K = MP_L$.

Спробуємо перевірити ці гіпотези для *CES*-функції, побудованої на основі змінних Y, K, L, виражених у вартісному еквіваленті, шляхом визначення оптимальної фондоозброєності, тобто такої, яка за інших рівних умов максимізує випуск продукції Y.

Нехай первісний інвестований капітал у виробництво дорівнює $C = K + L$. Для вирішення поставленого завдання знайдемо L з рівняння зв'язку $L = C - K$, підставимо у вираження (2) і будемо шукати його максимум:

$$Y = A_0[A_1K^{-p} + (1 - A_1)(C - K)^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}} \to \max. \tag{12}$$

Знайдемо критичні точки вираження (12), в яких перші похідні Y' по K дорівнюють 0 або ∞:

$$Y' = \gamma A_0[A_1K^{-p} + (1 - A_1)(C - K)^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}-1} \times [A_1K^{-p-1} - (1 - A_1)(C - K)^{-p-1}]. \tag{13}$$

Очевидно, що $Y' = 0$ або $Y' = \infty$, коли один із співмножників вираження (13) дорівнює 0. Розглянемо обидва випадки:

$$\begin{aligned} &1. \quad A_1K^{-p} + (1 - A_1)(C - K)^{-p} = 0. \\ &2. \quad A_1K^{-p-1} - (1 - A_1)(C - K)^{-p-1} = 0. \end{aligned} \tag{14}$$

Знайдемо рішення першого рівняння (14):

$$FO_1 = \frac{K}{L} = \left(-\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{p}}, \tag{15}$$

де FO_1 – фондоозброєність для першого випадку.

Виразимо капітал K із співвідношення (15) і підставимо його в формулу (2) з метою визначення максимального випуску продукції Y:

$$K = L\left(-\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{p}}; \quad Y_{\max} = A_0[-(1 - A_1)L^{-p} + (1 - A_1)L^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}}. \tag{16}$$

Оскільки у першому випадку $Y_{\max} = 0$ при будь-яких значеннях коефіцієнтів *CES*-функції, то точка FO_1, що визначається формулою (15), не є точкою її екстремуму.

Знайдемо рішення другого рівняння (14):

$$FO_2 = \frac{K}{L} = \left(\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\frac{1}{1+\rho}} = \left(\frac{A_1}{1 - A_1}\right)^{\sigma}, \tag{17}$$

де FO_2 – фондоозброєність для другого випадку.

Підставляючи вираження капіталу K із (17) в формулу (2) з метою визначення максимального випуску продукції Y, у результаті елементарних перетворень отримаємо:

$$K = L\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{p+1}}; Y_{\max} = A_0 L^{\gamma}(1-A_1)^{-\frac{\gamma}{p}}[\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{p+1}}+1]^{-\frac{\gamma}{\rho}} = A_0 L^{\gamma}[(1-A_1)(FO_2+1)]^{-\frac{\gamma}{p}}. \quad (18)$$

Так як у другому випадку $Y_{\max} = 0$ лише при певних значеннях коефіцієнтів *CES*-функції ($A_0 = 0$; $A_1 = 1$), які не належать до області визначення коефіцієнтів неокласичної ВФ (2), то точка FO_2, що розраховується за формулою (17), є точкою її екстремуму.

Отже, для забезпечення максимального випуску продукції у вартісному вираженні на виробництві, що описується *CES*-функцією, фондоозброєність має визначатись з урахуванням формули (17), яку за аналогією з формулою (3) будемо називати *оптимальною* фондо*озброєністю* для ВФ (2).

З урахуванням вираження (17) визначимо мінімальні загальні витрати капіталу для *CES*-функції у випадку оптимальної фондоозброєності:

1) через задані витрати на оплату праці

$$K = L\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right); \quad C = K + L = L\left[\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\sigma}+1\right] = L(FO_2+1); \quad (19)$$

2) через задані витрати, що спрямовані у виробничі фонди

$$L = K\left(\frac{1-A_1}{A_1}\right)^{\sigma}; \quad C = L + K = K\left[\left(\frac{1-A_1}{A_1}\right)^{\sigma}+1\right] = K\left(\frac{1}{FO_2}+1\right). \quad (20)$$

Порівняння мінімальних загальних витрат капіталу (19), (20) для *CES*-функції з формулами (9), (10) для ВФ Кобба-Дугласа показує, що в умовах оптимальної фондоозброєності вони визначаються цілком аналогічно через величини FO_2, FO.

Підставимо тепер значення оптимальної фондоозброєності з формули (17) у вираження граничної норми заміщення ресурсів h для ВФ (2):

$$h = \frac{1-A_1}{A_1}\left(\frac{K}{L}\right)^{1+p} = \frac{1-A_1}{A_1}\left[\left(\frac{A_1}{1-A_1}\right)^{\frac{1}{1+p}}\right]^{1+p} = 1. \quad (21)$$

Отриманий результат співпадає з вираженням (11), тобто висунуті гіпотези повністю підтвердились. Із формули (21) випливає, що рівняння рівноваги виробника для *CES*-функції в умовах оптимальної фондоозброєності теж має вигляд $MP_K = MP_L$. Це означає, що обидві неокласичні ВФ, що розглядаються, поводять себе в екстремальних ситуаціях тотожно.

Особливий інтерес представляє використання побудованої функції (2) з метою прийняття управлінських рішень щодо додаткової інвестиції $C_1 = K_1 + L_1$ у виробництво за умови її потенційної беззбитковості. Очевидно, якщо всі змінні *CES*-функції представлені у вартісному вираженні, то різниця $Y_1 - C_1 = p(C_1)$ визначає величину прибутку, отриманого в результаті інвестування. У випадку, коли цей процес адекватно описується *CES*-функцією, величина $p(C_1)$ дорівнює:

$$p(C_1) = A_0[A_1 K_1^{-p} + (1-A_1)L_1^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}} - C_1. \quad (22)$$

Зрозуміло, що зона беззбитковості інвестування у виробництво додаткового капіталу C_1 випливає з формули (22), коли $p(C_1) \geq 0$. Відразу відмітимо, що величини K_1, L_1 будемо визначати у відношенні оптимальної фондоозброєності (17), тобто за наступних умов:

$$K_1 = L_1 \frac{A_1^\sigma}{(1-A_1)^\sigma}; \quad L_1 = K_1 \frac{(1-A_1)^\sigma}{A_1^\sigma}; \quad K_1 + L_1 = C_1. \tag{23}$$

Виразимо величини K_1, L_1 через C_1:

$$K_1 = C_1 \frac{A_1^\sigma}{A_1^\sigma + (1-A_1)^\sigma}; \quad L_1 = C_1 \frac{(1-A_1)^\sigma}{A_1^\sigma + (1-A_1)^\sigma}. \tag{24}$$

Позначимо

$$\frac{A_1^\sigma}{A_1^\sigma + (1-A_1)^\sigma} = N; \quad \frac{(1-A_1)^\sigma}{A_1^\sigma + (1-A_1)^\sigma} = M. \tag{25}$$

Тоді з урахуванням співвідношень (24), (25) можна записати:

$$K_1 = NC_1,\ L_1 = MC_1,\ N + M = 1.$$

Очевидно, що для останнього вираження виконуються всі умови (23). Підставимо отримані значення K_1, L_1 у формулу прибутку (22), який будемо вважати не негативним, і після елементарних перетворень отримаємо:

$$p(C_1) = A_0 C_1^\gamma [A_1 N^{-p} + (1-A_1) M^{-p}]^{-\frac{\gamma}{p}} - C_1 \geq 0. \tag{26}$$

Звідси випливає базова нерівність, виконання якої забезпечує беззбитковість додаткового інвестування у виробництво:

$$C_1^{\gamma-1} \geq \frac{[A_1 N^{-p} + (1-A_1) M^{-p}]^{\frac{\gamma}{p}}}{A_0}. \tag{27}$$

Залежно від значення показника ступеня однорідності *CES*-функції γ можливі три випадки:

1. $\gamma > 1$, тобто при позитивному ефекті розширення масштабів виробництва точка і зона беззбитковості на основі (27) визначаються нерівністю:

$$C_1 \geq \left\{ \frac{[A_1 N^{-p} + (1-A_1) M^{-p}]^{\frac{\gamma}{p}}}{A_0} \right\}^{\frac{1}{\gamma-1}}. \tag{28}$$

Це означає, що для забезпечення беззбиткового виробництва величина мінімальної інвестиції C_1 має задовольняти нерівність (28).

2. $\gamma < 1$, тобто при негативному ефекті розширення масштабів виробництва точка і зона беззбитковості за допомогою формули (27) визначаються нерівністю:

$$C_1 \leq \left\{ \frac{A_0}{[A_1 N^{-p} + (1-A_1) M^{-p}]^{\frac{\gamma}{p}}} \right\}^{\frac{1}{1-\gamma}}. \tag{29}$$

Це означає, що для забезпечення беззбиткового виробництва величина максимальної інвестиції C_1 має задовольняти нерівність (29).

3. $\gamma = 1$ (при лінійній однорідності *CES*-функції) спостерігається нульовий ефект від розширення масштабів виробництва, тобто воно буде беззбитковим за будь-якої величини авансованого капіталу C_1. Однак, беззбитковість у цьому випадку забезпечується певним співвідношенням коефіцієнтів побудованої ВФ. Згідно з базовою нерівністю (27), необхідно, щоб параметри *CES*-функції задовольняли наступну нерівність:

$$A_0 \geq [A_1 N^{-p} + (1 - A_1) M^{-p}]^{\frac{1}{p}}. \qquad (30)$$

Висновки і перспективи подальших розробок. На основі формул (11), (21) можна стверджувати, що гранична норма заміщення ресурсів ВФ Кобба-Дугласа і *CES*-функції в умовах оптимальної фондоозброєності дорівнює 1, а їх граничні продукти співпадають, тобто рівняння рівноваги виробника в цьому випадку має вигляд $MP_K = MP_L$. Це означає, що одна грошова одиниця (100, 1000, 10000 … грн.), спрямована у виробничі фонди, буде в цьому випадку забезпечувати зменшення витрат праці на аналогічну грошову одиницю за умови незмінності випуску продукції. А невиконання співвідношення $h = 1$, яке випливає із формул (11), (21), можна розглядати як сигнал про порушення оптимальної фондоозброєності, тобто про певні диспропорції при вкладенні коштів у агреговані виробничі фактори «капітал» і «праця».

Так, якщо $h > 1$, то це буде свідчити про те, що фактична фондоозброєність перевищує оптимальну, яка визначається формулою (3) для ВФ Кобба-Дугласа, і формулою (17) для *CES*-функції. У цьому випадку можна говорити про надмірні витрати капіталу, що спрямований у виробничі фонди, порівняно з коштами на оплату праці. Тобто суб'єкту господарювання, наприклад, підприємству, варто скоротити основні виробничі фонди, витрати на сировину, матеріали тощо, або підвищити фонд оплати праці за рахунок залучення додаткових робітників, посилення їх матеріального стимулювання. Зрозуміло, що в ситуації $h < 1$ управлінські рекомендації дзеркально протилежні: підприємству необхідно нарощувати фондоозброєність живої праці.

Вважаємо, що формули оптимальної фондоозброєності (3), (17) і виведені на їх основі мінімальні загальні витрати капіталу (9), (10), (19), (20), одинична гранична норма заміщення ресурсів, рівняння рівноваги виробника можуть служити додатковими корисними характеристиками при застосуванні ВФ Кобба-Дугласа та *CES*-функції в процесі економіко-математичного моделюванні випуску продукції.

Очевидно, що виконання нерівностей (6) – (8) для ВФ Кобба-Дугласа і (28) – (30) для *CES*-функції прямо залежить від величини коефіцієнтів шкали A (A_0). Малі значення даних параметрів, отриманих в економетричному дослідженні, сигналізують про негативний стан економіки суб'єкта господарювання (підприємства, галузі, регіону, країни), в першу чергу, за рахунок зовнішнього оточення – недосконалості законодавства і податкової політики держави. Саме переважно фіскальний характер існуючої податкової політики держави по відношенню до малого і середнього бізнесу проявляються при розрахунках ВФ (1), (2) у низьких значеннях коефіцієнтів шкали A (A_0).

У якості перспектив подальших досліджень варто розглядати диференційний аналіз поведінки двофакторних ВФ в умовах оптимальної фондоозброєності, які не належать до неокласичних, наприклад, функцій Леонт'єва, Аллена, Солоу, багаторежимної функції та інших виробничих функцій.

Література

1. *Казакова М. В. Анализ свойств производственных функций, используемых при декомпозиции экономического роста [Электронный ресурс] / М. В. Казакова. – Режим доступа: ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf.*

2. Подладчиков В. Н. Микроэкономика. Производственные функции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm.
3. Янковий В. О. Виробнича функція з постійною еластичністю заміщення ресурсів / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОНЕУ. – 2015. – № 58. – С. 228–234.
4. Економетрія: навч. посіб. / [За ред. А. Ф. Кабака, О. В. Проценка]. – Одеса: НМЦО-ОДЕУ, 2003. – 562 с.
5. Debertin D. L. Agricultural Production Economics. Amazon Createspace / D. L. Debertin. – 2012. – 413 p.
6. Пиндайк Р. Микроэкономика / [Р. Пиндайк, Д. Рабинфельд; пер. с англ. С. Жильцов, А. Железниченко]. – СПб.: Питер, 2002. – 608 с.
7. Гальперин В. М. Микроэкономика: в 2-х томах / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов. – СПб: Институт «Экономическая школа», 2004. – 482 с.
8. Perloff J. M. (2014). Microeconomics. Chapter 7: Costs [Electronic source] / J. M. Perloff. – Access: http://wps.aw.com/bp_perloff_microecon_7/242/61990/15869495.cw/content/index.html
9. Черевко Є. В. Оптимальна фондоозброєність та початковий капітал / Є. В. Черевко // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, ОДЕУ. – 2007. – № 26. – С. 359–365.
10. Янковий В. О. Прогнозування зони беззбитковості інвестицій у хлібопекарську промисловість за допомогою виробничої функції / В. О. Янковий // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ. – 2006. – № 22. – С. 410–414.

References

1. Kazakova, M. V. (2011), Analysis of the properties of production functions used in the decomposition of economic growth [Analiz svoystv proizvodstvennykh funktsiy, ispolzuemykh pri dekompozitsii ekonomicheskogo rosta], available at: ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/rnp/wpaper/31.pdf (rus)
2. Podladchikov, V. N. (2013), Microeconomics. Production functions [Mikroekonomika. Proizvodstvennye funktsii], available at: http://i.kpi.ua/podladchikov/-menu=micro-firm-2-.htm (rus)
3. Yankovyi, V. O. (2015), Production function with constant elasticity of substitution [Vyrobnycha funktsiia z postiinoiu elastychnistiu zamishchennia resursiv], Socio-economic research bulletin, ONEU, Odessa, No. 58, pp. 228–234 (ukr)
4. Ekonometriya (2003). Ed. by A. F. Kabak, O. V. Protsenko [Econometrics; za red. A. F. Kabaka, O. V. Protsenka], NMTSO-OSEU, Odessa, 562 p. (ukr)
5. Debertin, D. L. (2012), Agricultural production economics. Amazon Createspace, 413 p.
6. Pindyck, R., Rubinfeld, D. (2002), Microeconomics. Trans. from Eng. S. Zhiltsov, A. Zheleznichenko [Mikroekonomika; per. s angl. S. Zhiltsova, A. Zheleznichenko], Piter, St. Petersburg, 608 p. (rus)
7. Galperin, V. M., Ignatyev, S. M., Morgunov, V. I. (2004), Microeconomics [Mikroekonomika], St. Petersburg, Institute of «Economics School», 482 p. (rus)
8. Perloff, J. M. (2014), Microeconomics. Chapter 7: Costs, available at: http://wps.aw.com/bp_perloff_microecon_7/242/61990/15869495.cw/content/index.html.
9. Cherevko, Ye. V. (2007), The optimal capital-labor ratio and initial capital [Optimalna fondoozbroenist ta pochatkoviy kapital], Socio-economic research bulletin, ONEU, Odessa, No. 26, pp. 359–365 (ukr)
10. Yankovyi, V. O. (2006), Prediction of the breakeven investment zone in the baking industry by means of the production function [Prohnozuvannia zony bezzbytkovosti investytsiy u khlibopekarsku promyslovist za dopomohoiu vyrobnychoi funktsii], Socio-economic research bulletin, ONEU, Odessa, No. 22, pp. 410–414 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 13.05.2016.

УДК 658.15

Олександр Григорович ЯНКОВИЙ
доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет, e-mail: yankovoy_a@ukr.net

Галина Володимирівна КОШЕЛЬОК
кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства,
Одеський національний економічний університет, e-mail: galas2811@gmail.com

ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Янковий, О. Г. Основні концепції грошових потоків підприємства / Олександр Григорович Янковий, Галина Володимирівна Кошельок // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 146–153.

Анотація. *У статті розглянуто формування основних концепцій грошових потоків підприємства американськими аналітиками, які використовували їх для аналізу цінних паперів і фінансової звітності підприємства. Доведено, що основні концепції грошових потоків можуть бути доповнені у зв'язку з розвитком науки та практики. У дослідженні стисло розглянуто основні концепції, які є складовими концепції грошових потоків підприємства, а саме: фінансова стійкість і платоспроможність; інвестиційний проект; часова вартість грошових потоків; грошові припливи та відтоки; вартість бізнесу; фінансовий контролінг; ціна капіталу; підприємницький і фінансовий ризик; ринок цінних паперів; інвестиційна привабливість; фінансово-економічна безпека підприємства; якість управління підприємством. Запропоновано доповнити концепцію грошових потоків певними концепціями, які будуть сприяти більш ефективному управлінню грошовими потоками підприємства в сучасних умовах.*

Ключові слова: *концепція; грошові потоки; рух грошових коштів; приплив; відтік.*

Александр Григорьевич ЯНКОВОЙ
доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: yankovoy_a@ukr.net

Галина Владимирова КОШЕЛЁК
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: galas2811@gmail.com

ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Янковой, А. Г. Основные концепции денежных потоков предприятия / Александр Григорьевич Янковой, Галина Владимировна Кошелёк // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 146–153.

Аннотация. *В статье рассмотрено формирование основных концепций денежных потоков предприятия американскими аналитиками, которые использовали их для анализа ценных бумаг и финансовой отчетности предприятия. Доказано, что основные концепции денежных потоков могут быть дополнены в связи с развитием науки и практики. В исследовании кратко рассмотрены основные концепции, которые являются составляющими концепции денежных потоков предприятия, а именно: финансовая устойчивость и платежеспособность; инвестиционный проект; временная стоимость денежных потоков; денежные притоки и оттоки; стоимость бизнеса; финансовый контроллинг; цена капитала; предпринимательский и финансовый риск; рынок ценных бумаг; инвестиционная привлекательность; финансово-экономическая безопасность предприятия; качество управления предприятием. Предложено дополнить концепцию денежных потоков определенными концепциями, которые будут способствовать более эффективному управлению денежными потоками предприятия в современных условиях.*

Ключевые слова: *концепция; денежные потоки; движение денежных средств; приток; отток.*

© ЯНКОВИЙ О.Г., КОШЕЛЬОК Г.В., 2016

Oleksandr YANKOVYI
Doctor in Economics, Professor, Head of the Department of Enterprise Economy, Odessa National Economics University, e-mai: yankovoy_a@ukr.net

Galina KOSHELEK
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Enterprise Economy, Odessa National Economics University, e-mail: galas2811@gmail.com

BASIC CONCEPTS OF ENTERPRISE CASH FLOWS

Yankovyi, O., Koshelek, G. (2016), Basic concepts of enterprise cash flows. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Osnovni kontseptsii denezhykh potokiv pidpryiemstva; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 146–153.

Abstract. *The article considers the formation of basic concepts of cash flows of the enterprise American analysts, who used them to analyze securities and financial statements. It is proved that the basic concept of cash flow can be complemented with the development of science and practice. The study summarizes the basic concepts that are integral concept of cash flows of the enterprise as follows: financial stability and solvency; investment project; the time value of cash flows; cash inflows and outflows; business value; financial controlling; the price of capital; business and financial risks; stocks and bods market; investment attractiveness; financial and economic security of the enterprise; the quality of enterprise management. It is proposed to complement the concept of cash flow to certain concepts that will contribute to more effective management of the company's cash flows in the current conditions.*

Keywords: *concept; cash flows; flow of funds; inflow; outflow.*

JEL classification: *G300*

Постановка проблеми у загальному вигляді. У ринковій економіці грошовим коштам приділяється велике значення поряд з такими показниками як виручка від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг, прибуток від господарської діяльності підприємства. Для розробки та впровадження ефективної фінансово-економічної політики важливо знати концептуальні основи грошових потоків на підприємстві. Грошовий потік є складним економічним явищем та виконує одну з головних ролей в отриманні фінансового результату. Він упродовж декількох століть є предметом інтересів багатьох дослідників. Варто зазначити, що інтерес до вивчення грошових потоків вперше виник у зовнішніх користувачів через відсутність подібної інформації у фінансовій звітності (наприклад, чи зможе організація розрахуватися за своїми зобов'язаннями вчасно, як використати кошти від чергового випуску акцій, чи забезпечені майбутні капітальні вкладення коштами та в якому обсязі тощо).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед авторів, які розглядають концептуальні підходи до грошових потоків підприємства можна виділити зарубіжних вчених: Л. А. Бернстайна, Р. Волкарда [1], Дж. Кейнса [2], Дж. Теннента [3], Т. В. Тимофєєву [4], М. Фрідмена та ін., але запропоновані ними концепції грошових потоків не враховують особливості розвитку українських підприємств. Подальший розвиток ця концепція отримала в працях вітчизняних вчених таких як О. В. Антонової [5], В. З. Бугай [6], А. О. Єпіфанова [7], Г. А. Семенова [6], О. О. Терещенко [8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність досліджень щодо формування концепції грошових потоків підприємства, й досі залишається недостатньо розглянутою проблема використання концепції грошових потоків підприємства, враховуючи особливості нашої країни.

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення концепції грошових потоків підприємства в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість вчених вважають історично першою концепцією, яка абсолютизувала грошову форму багатства, була монетаристська

концепція. Вона йде коріннями до раннього меркантилізму (остання третина XV століття – початок XVI століття). Для монетаризму характерне ототожнення багатства нації з грошима та грошовою масою: держава вважалася тим багатше, чим більше грошей вона мала.

З другої половини XVI століття в економічній теорії спостерігається перенесення акцентів з зовнішньої форми прояву багатства до його внутрішньої природи. Прийшло розуміння того, що сутністю багатства є зростаюча вартість, і джерела його походження варто шукати в господарському середовищі.

До появи теорії капіталу призвела властивість залучених в господарський обіг грошей повертатися з дисконтом. Одним із авторів класичної школи політичної економії став К. Маркс. Відповідно до класичної теорії, капітал є зростаючою вартістю, рух і метаморфози якої пов'язують всі речові форми капіталу в єдине ціле.

Подальший розвиток теорії капіталу призвів до появи різноманітних трактувань: об'єктивних і суб'єктивних, соціально-психологічних, соціально-класових та ін. Одне з них – грошове або монетаристське трактування (Чиказька школа та її ідеолог М. Фрідмен) виходить з того, що товарно-грошові потоки є головною формою руху капіталу, отже, саме вони повинні бути основним об'єктом державного регулювання [9, с.24].

Варто зазначити, що формування фінансового менеджменту як самостійної галузі знань (кінець 50-х – початок 60-х років XX століття) призвело до того, що концепція грошового потоку стала однією з базових.

Концепція грошових потоків підприємств виникла в середині 50-х років XX ст. в США і використовувалася американськими аналітиками при аналізі цінних паперів і звітності підприємства [8, с.181]. Відповідно до неї гроші, що знаходяться у постійному русі, утворюють грошовий потік зі своїми параметрами. Оцінка цього грошового потоку передбачає: ідентифікацію грошового потоку, його тривалість і вид; оцінку факторів, що визначають величину його елементів; вибір коефіцієнта дисконтування, що дозволяє зіставити елементи потоку, які генеруються у різні періоди часу; оцінку ризику, пов'язаного з даним потоком і спосіб його обліку [6, с.21].

Особливого поширення концепція грошових потоків набула в 70-х роках XX століття, коли економічна ситуація в світі істотно змінилася та на зміну процвітання прийшли нестабільність і невизначеність. Зросли темпи інфляції, процентні ставки. У результаті сучасний фінансовий менеджер повинен постійно враховувати стан ліквідності, тобто підтримувати здатність підприємства своєчасно оплачувати витрати та боргові зобов'язання. До 70-х років акцент робився на зростанні та прибутковості, які мають першорядну важливість у ситуації економічної стабільності.

Основний зміст концепції грошових потоків – розробка політики підприємства в області залучення фінансових ресурсів, організації їх руху, підтримки їх в певному якісному стані. Фінансовий менеджер повинен знати, яка кількість коштів необхідна для погашення зобов'язань, коли буде отримано надлишок готівки, в який проміжок часу підприємство буде мати дефіцит готівки. Відповідно до цієї концепції, отримання стабільного грошового потоку стає важливішим ніж прибуток.

У сучасних умовах концепція грошових потоків в Україні є однією з фундаментальних концепцій фінансового менеджменту. Концепція (від лат. Conceptio – розуміння, система) – це певний спосіб розуміння, трактування будь-яких явищ, що виражає ключову ідею для їх освітлення. Але розвиток науки та практики призвів до виділення концепції грошових потоків у самостійний об'єкт дослідження та управління, що додало особливий сенс і значення показникам, які покликані характеризувати забезпеченість підприємства засобами та ефективність їх використання.

Значна увага до поняття «грошові кошти» та їх руху приділялася з початку становлення теоретичних основ економіки. Причини подібного інтересу обґрунтував у своїх роботах Дж. М. Кейнс, виділяючи серед них: рутинність, обережність і спекулятивність [2, с.244].

Дж. Теннент зазначає, що грошові кошти є одним із самих важливих ресурсів підприємства, а грошовий потік має першорядне значення щодо забезпечення стійкого ведення справ. У своїй книзі він пропонує концепції грошових потоків, які існують у сучасній зарубіжній теорії [3, с.15–17].

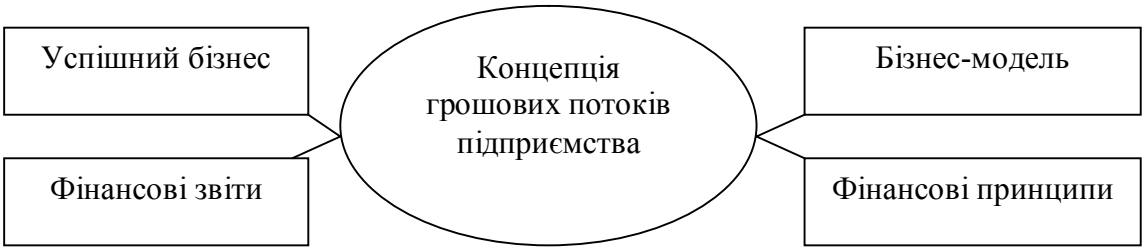


Рис. 1. Основні концепції грошових потоків (складено авторами)

Вважаємо, що запропонована концепція грошових потоків розглядається у загальному вигляді та не дає уявлення про те: «Чому саме такі концепції запропоновані автором для досягнення стабільного позитивного грошового потоку?».

Аналіз та управління грошовими потоками базується на декількох основних концепціях: часова вартість грошових потоків; грошові відтоки; підприємницький і фінансовий ризик; ціна капіталу; ефективний ринок тощо [4, с.5].

Але не претендуючи на абсолютність запропонованої концепції грошових потоків, вважаємо, що доповнення певними концепціями прийнятно для управління грошовими потоками в сучасних умовах. Проведені дослідження дозволяють запропонувати такі складові концепції грошових потоків підприємства:

– фінансова стійкість і платоспроможність;
– інвестиційний проект;
– часова вартість грошових потоків;
– грошові припливи та відтоки;
– вартість бізнесу;
– фінансовий контролінг;
– ціна капіталу;
– підприємницький і фінансовий ризик;
– ринок цінних паперів;
– інвестиційна привабливість;
– фінансово-економічна безпека підприємства;
– якість управління підприємством.

Для загальної оцінки фінансового стану підприємств важливе значення мають три показники: виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); прибуток від господарської діяльності (до оподаткування); потік грошових коштів. Абсолютна величина цих показників і динаміка їх зміни протягом року сукупно характеризують ефективність роботи підприємства та його основні проблеми. Проте в сучасних умовах господарювання першорядного значення набуває потік грошових коштів, що надходять підприємству від різних видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової). Показники грошового потоку значною мірою відображають фінансову стійкість і платоспроможність підприємства як з теоретичної, так і з практичної точок зору.

Так, загальна стійкість підприємства передбачає такий рух грошових потоків, що забезпечує постійне перевищення надходження коштів (доходів) над їх витрачанням (витратами). Такий стан процесу формування та використання фінансових ресурсів економічного суб’єкта забезпечує його розвиток на основі збільшення прибутку та вартості капіталу при збереженні відповідного рівня платоспроможності й кредитоспроможності.

Необхідність в оцінюванні перспективи надходження і витрачання грошових коштів виникає і при здійсненні інвестиційних проектів. Для того, щоб інвестор зміг прийняти позитивне рішення про доцільність довготривалого вкладення значних коштів, потрібно розрахувати ефективність проекту і оцінити його майбутні грошові потоки, які повертаються до інвестора. Розміщуючи капітал в одному із обраних проектів, інвестор планує не тільки з часом повернути вкладену суму, але й отримати бажаний економічний ефект.

Протягом всього терміну існування інвестиційного проекту наприкінці кожного періоду (наприклад, року) підраховується сальдо грошових потоків. Важливим параметром грошового потоку інвестиційного проекту є послідовність знаків його сальдо.

Заслуговує на увагу концепція вартості грошей у часі. Сенс тимчасової вартості полягає в тому, що грошова одиниця, наявна сьогодні, і грошова одиниця, очікувана до одержання через якийсь час, не рівноцінні. Ця нерівноцінність визначається дією трьох основних причин: інфляція грошового потоку; ризик неотримання очікуваної суми; оборотність грошового потоку.

Незалежно від того, який проект оцінюється – інвестування або кредитування – формальна оцінка виконується за допомогою певних критеріїв, які приймаються до грошового потоку. В основі критеріїв обираються стандартні процедури нарощування (компаундування) і дисконтування.

Існують різні моделі уявлення про підприємство. Одна із поширених моделей, яка розкриває суть концепції грошового потоку, – уявлення підприємства як сукупності, де чергуються припливи та відтоки грошових коштів. В основі концепції – логічна передумова про те, що із будь-якої фінансової операції може бути отриманий деякий грошовий потік, тобто безліч розподілених у часі виплат (відтоків) і надходжень (притоків), які розуміють у широкому сенсі. Як елемент грошового потоку можуть виступати грошові надходження, дохід, витрати, прибуток, платежі тощо. У переважній більшості випадків мова йде про очікувані грошові потоки. Саме для таких потоків розроблені формалізовані методи і критерії, що дозволяють приймати обґрунтовані рішення фінансового характеру.

За допомогою грошового потоку оцінюється вартість бізнесу, при цьому саме він розглядається як найважливіше джерело генерування корпоративної вартості. Теперішня вартість очікуваного майбутнього грошового потоку може використовуватися як критерій оцінки вартості підприємства в рамках концепції максимізації доходів власників (SVK).

Залежно від вимірників, що використовуються, під корпоративною вартістю розуміють:

– вартість акцій, помножену на їх кількість (ринкова вартість);
– потоки грошових коштів;
– прозорість грошових потоків і фінансових результатів;
– інвестиційну привабливість компанії;
– наявність перспективних проектів.

Авторами концепції підвищення вартості бізнесу є економісти Мантікліоні (Італія) і Міллер (США). За її розробку авторам було присуджено Нобелівську премію.

У рамках фінансового контролінгу показник грошового потоку використовується також як індикатор раннього попередження про можливі проблеми у сфері управління дебіторською заборгованістю та запасами. Вважається, що цей показник швидше і виразніше сигналізує про негативний розвиток, ніж показники прибутковості [1, с.131].

Концепція підприємницького та фінансового ризику полягає в тому, що перспективне рішення фінансового характеру має стохастичну природу, будучи суб’єктивним, а ступінь його об’єктивності залежить від різних факторів, включаючи точність прогнозованої динаміки грошового потоку, ціни джерел засобів, можливості їх отримання тощо. В основі таких оцінок лежать статистичні дані. Зазвичай, оцінки повинні даватися не певними заданими величинами, а у вигляді прогнозних сценаріїв: песимістичного, середнього, оптимістичного.

Ринок цінних паперів є зовнішнім джерелом залучення капіталу по відношенню до будь-якої комерційної діяльності. Зазвичай внутрішні фінансові джерела роботи підприємства або компанії, що складаються переважно з амортизаційних відрахувань і реінвестованої частини чистого прибутку, становлять у середньому від половини до трьох чвертей від загального обсягу фінансових ресурсів, необхідних для підтримки і розширення виробництва і обігу продукції. Інша частина потреби в фінансових ресурсах покривається за рахунок двох головних зовнішніх джерел: ринку банківських позик і ринку цінних паперів. За існуючими оцінками з ринку цінних паперів надходить до 75% зовнішніх фінансових коштів.

Щоб отримати гроші від продажу цінних паперів, необхідно знайти на них покупця. Отже, ринок цінних паперів є одночасно і об'єктом для вкладання вільних грошових коштів підприємств, організацій і населення в сфери, де відбувається збільшення капіталу. Однак капітал можна збільшити або поклавши гроші на банківський депозит, або на валютному ринку, або вклавши в якусь продуктивну діяльність, у нерухомість або антикваріат тощо. Отже, ринок цінних паперів об'єктивно конкурує з іншими сферами вкладання капіталу, а тому все залежить від того, наскільки він привабливий з точки зору учасників ринку.

Наявність у підприємств потреби в розвитку та модернізації виробничо-технічної бази, здійснення будівельних робіт, проведення науково-технічних розробок і досліджень передбачає наявність додаткових джерел фінансування, тобто повинен бути сформований додатковий вхідний грошовий потік. Інвестиційна привабливість підприємства дуже важлива для розширення кола інвесторів. При покращенні інвестиційної привабливості підприємства інвестори, які вже з ним працюють можуть вкладати в нього додаткові кошти, що значно збільшить вхідний грошовий потік. На інвестиційну привабливість впливає стадія його життєвого циклу. В теорії ринку виділяють шість стадій, а саме:

1) «народження» (до одного року);
2) «дитинство» (від 1 до 2 років);
3) «юність» (3–5 років);
4) «рання зрілість» (6–10 років);
5) «остаточна зрілість» (11–20 років);
6) «старіння» (21–25 років).

Інвестиційно привабливими вважаються підприємства, що знаходяться у процесі зростання, тобто на перших чотирьох стадіях розвитку. На стадії «остаточної зрілості» інвестування в підприємство є доцільним тільки у тому випадку, якщо його продукція має достатні маркетингові перспективи, а вартість технічного переозброєння незначна та з коротким терміном окупності. На стадії «старіння» інвестування, зазвичай, недоцільне, за винятком можливого перепрофілювання та диверсифікації діяльності підприємства [7, с.180]. Якщо підприємство є інвестиційно привабливим, то саме на перших чотирьох стадіях розвитку воно буде мати найбільшу суму інвестицій, а також найбільший вхідний грошовий потік.

Важливу роль відіграє фінансово-економічна безпека підприємства. Необхідно відзначити, що сучасні концепції оцінки руху грошових коштів визначають низку критеріїв оцінки показників грошових потоків у результаті розглянутих видів діяльності. Через те, що операційна діяльність підприємства є основним джерелом прибутку, вважається, що вона повинна виступати основним джерелом грошових коштів. З цим важко не погодитися, адже операційна діяльність є головною складовою господарської діяльності підприємств галузі, а отже, її грошовий потік повинен бути визначальним та займати найбільшу питому вагу в складі сукупного грошового потоку підприємства. Інакше кажучи, операційний потік є головним джерелом грошових надходжень для виконання платежів усіх рівнів пріоритетності. У зв'язку з цим, індикатором фінансової безпеки є позитивне значення чистого грошового потоку від операційної діяльності, а гарантом її збереження – абсолютне зростання цього показника в динаміці.

Теоретичні дослідження наукових надбань свідчать, а практичний досвід роботи з фінансовою звітністю підприємства, зокрема, з формою 3 «Звіт про рух грошових коштів» підтверджує, що такі підприємства характеризуються здатністю генерувати грошові кошти за усіма трьома видами діяльності, масштаби та напрямки руху, за якими і визначають рівень фінансової безпеки підприємств [5, с.210].

Гросул В. А. і Антонова О. В. відмічають, що тісний зв'язок рівня фінансової безпеки підприємства з ефективністю організації операційної діяльності та прийнятих інвестиційних і фінансових рішень обумовлює необхідність і доцільність використання аналізу грошових потоків як методичного інструментарію оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання на мікрорівні [10, с.279].

З кожним роком підвищується ефективність системи управління. Варто зазначити, що ефективний менеджмент неможливий без реалізації діючих механізмів управління грошовими потоками економічної системи. За структурою грошових потоків можна оцінити якість управління підприємством.

Якість управління підприємством можна охарактеризувати як високу в тому випадку, якщо за результатами звітного періоду чистий рух грошових коштів у результаті операційної діяльності має позитивне значення, у результаті інвестиційної та фінансової діяльності – негативне. Якщо при цьому чистий рух коштів у результаті всіх видів діяльності підприємства за рік також має позитивне значення, то можна говорити про те, що керівництво підприємства повністю справляється зі своїми функціями.

У випадку, якщо рух грошових коштів у результаті операційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а у результаті інвестиційної – негативне, то це свідчить про нормальну якість управління підприємством. У цій ситуації також бажане позитивне значення за статтею «Чистий рух коштів за звітний період». Як перша ситуація, так і друга є прийнятними при оцінці якості управління підприємством.

Насторожує ситуація, за якої рух коштів у результаті інвестиційної та фінансової діяльності має позитивне значення, а в результаті операційної – негативне. У цьому випадку стан підприємства можна охарактеризувати як кризовий, якість управління в такій ситуації не витримує ніякої критики. Сенс такої структури капіталу зводиться до наступного: підприємство фінансує витрати операційної діяльності за рахунок надходжень від інвестиційної та фінансової, тобто за рахунок залучених кредитів, додаткової емісії акцій тощо [11, с.111].

Висновки і перспективи подальших розробок. Виникнення концепцій грошових потоків сприяло їх виділенню як самостійного об'єкту дослідження для теорії та практики, що, водночас, додало особливий сенс і значення показникам, які покликані характеризувати забезпеченість підприємства засобами та ефективністю їх використання. Використання основних концепцій і понять грошових потоків, оцінка їх майбутньої або справжньої вартості, ефективності використання грошових коштів дозволяє обґрунтовувати необхідні управлінські рішення та оцінити рівень фінансової сталості підприємства.

Література

1. *Volkart R. Finanzmanagement: Beiträge zu Theorie und Praxis / R. Volkart. – Zürich: Versus. – Bd. 2. – 1998. – 245 p.*
2. *Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Дж. М. Кейнс. – М.: ЭКСМО, 2008. – С. 131–543.*
3. *Теннент Дж. Управление денежными потоками. Как не оказаться на мели / Дж. Теннент. – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 208 с.*
4. *Тимофеева Т. В. Анализ денежных потоков предприятия: учеб. пособ. / Т. В. Тимофеева. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 368 с.*
5. *Антонова О. В. Економічна сутність та значення грошових потоків в концепції фінансової безпеки торговельних мереж / О. В. Антонова // Вісник Запорізького національного університету: зб. наук. праць. – 2012. – № 4 (16). – С. 207–212.*

6. Семенов Г. А. Фінансове планування і управління на підприємствах: навч. посіб. / Г. А. Семенов, В. З. Бугай, А. Г. Семенов, А. В. Бугай. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 432 с.
7. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: монографія / [А. О. Єпіфанов, Н. А. Дехтяр, Т. М. Мельник, І. О. Школьник та ін.; за ред. А. О. Єпіфанова]. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 286 с.
8. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
9. Егорова С. Е. Взаимосвязь концепции маркетингового анализа с основными аналитическими концепциями / С. Е. Егорова // Экономические науки. – 2008. – № 5. – С. 23–30.
10. Гросул В. А. Основные подходы к оценке финансовой безопасности предприятия на основе исследования его денежных потоков / В. А. Гросул, Е. В. Антонова // Вестник СГТУ: сб. науч. статей. – 2013. – Вып. 1 (69). – С. 278–282.
11. Кошельок Г. В. Оцінка якості управління грошовими потоками на підприємстві / Г. В. Кошельок // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 48. – С. 108–115.

References

1. Volkart, R. (1998), Finanzmanagement: Beiträge zu Theorie und Praxis, Versus, Zürich, Bd. 2, 245 p.
2. Keynes, J. M. (2008), The general theory of employment, interest and money [Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta, i deneg], EKSMO, Moscow, pp. 131–543 (rus)
3. Tennent, J. (2014), Cash flow management. How not to be stranded [Upravlenie denezhnymi potokami. Kak ne okazatsya na meli], Alpina Pablisher, Moscow, 208 p. (rus)
4. Timofeeva, T. V. (2010), Analysis of cash flows of the enterprise [Analiz denezhykh potokov predpriyatiya], Finansy i statystika; INFRA-M, Moscow, 368 p. (rus)
5. Antonova, O. V. (2012), «The economic essence and value of cash flows in the concept of financial security retailers» [Ekonomichna sutnist ta znachennia hroshovykh potokiv finansovoi bezpeky torhovelnykh merezh], Bulletin of Zaporizhzhya National University, No. 4 (16), pp. 207–212 (ukr)
6. Semenov, G. A., Bugay, V. Z., Semenov, A. G., Bugay, A. V. (2007), Financial planning and management in enterprises [Finansove planuvannia i upravlinnia na pidpryiemstvakh], Center of educational literature, Kyiv, 432 p. (ukr)
7. Yepifanov, A. O., Dekhtyar, N. A., Melnyk, T. M., Shkolnik, I. O. (2007), The creditrating and investment attractiveness of business entities: monograph. Ed. by A. O. Yepifanov [Otsinka kredytospomozhnosti ta investytsiinoi pryvablyvosti subiektiv hospodariuvannia: monohrafiia], UABS NBU, Sumy, 286 p. (ukr)
8. Tereshchenko, O. O. (2003), Financial activities of business organizations [Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia], KNEU, Kyiv, 554 p. (ukr)
9. Egorova, S. E. (2008), «The relationship of the concept of marketing analysis with the basic analytical concepts» [Vzaimosvyaz kontseptsii marketingovogo analiza s osnovnymi analiticheskimi kontseptsiyami], Economics science, No. 5, pp. 23–30 (rus)
10. Grosul, V. A., Antonova, E. V. (2013), Basic approaches to the assessment the financial security of the enterprise on the basis of studies of its cash flows [Osnovnye podkhody k otsenke finansovoy bezopasnosti predpriyatiya na osnove issledovaniya ego denezhykh potokov], Bulletin of SGTU, Issue 1 (69), pp. 278–282 (rus)
11. Koshelek, G. V. (2013), Assessment of quality of cash management in the enterprise [Otsinka yakosti upravlinnia hroshovymy potokamy na pidpryiemstvi], Socio-economic research bulletin, Issue 48, pp.108–115 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 02.06.2016.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 338.432(477)

Тетяна Анатоліївна КУНДІЛОВСЬКА
кандидат технічних наук, доцент кафедри експертизи товарів та послуг, Одеський національний економічний університет, e-mail: Tatiana.kundilovskii@gmail.com

Наталя Миколаївна ЗЕЛЕНЯНСЬКА
доктор сільськогосподарських наук, старший науковий співробітник, завідувач відділом розсадництва і розмноження винограду, Національний науковий центр «Інститут виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова», e-mail: Znn2012@ukr.net

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ

Кунділовська, Т. А. Сучасний стан та перспективи розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / Тетяна Анатоліївна Кунділовська, Наталя Миколаївна Зеленянська // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 155–165.

Анотація. *У статті розкрито сутність та значення органічного виробництва сільськогосподарської продукції, проведено аналіз його сучасного стану в світі. Визначено основні методи ведення органічного агровиробництва. Узагальнено дані щодо споживання органічної продукції в Україні та світі. Охарактеризовано економічні, екологічні й соціальні переваги та принципи розвитку органічного сільського господарства. Проведено ідентифікацію наявних проблем поширення органічного агровиробництва в Україні. Зазначено шляхи реалізації екологічно збалансованого розвитку сільськогосподарського виробництва.*

Ключові слова: *органічне сільськогосподарське виробництво; органічні продукти; переваги органічних продуктів; проблеми розвитку органічного виробництва.*

Татьяна Анатольевна КУНДИЛОВСКАЯ
кандидат технических наук, доцент кафедры экспертизы товаров и услуг, Одесский национальный экономический университет, e-mail:Tatiana.kundilovskii@gmail.com

Наталья Николаевна ЗЕЛЕНЯНСКАЯ
доктор сельскохозяйственных наук, старший научный сотрудник, заведующая отделом питомниководства и размножения винограда, Национальный научный центр «Институт виноградарства и виноделия им. В. Е. Таирова», e-mail: Znn2012@ukr.net

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЧЕСКОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

Кундиловская, Т. А. Современное состояние и перспективы развития органического сельскохозяйственного производства в Украине / Татьяна Анатольевна Кундиловская, Наталья Николаевна Зеленянская // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 155–165.

Аннотация. *В статье раскрыта сущность и значение органического производства сельскохозяйственной продукции, проведен анализ его современного состояния в мире. Уточнены основные методы ведения органического агропроизводства. Обобщены данные по потреблению органической продукции в Украине и в мире. Охарактеризованы экономические, экологические и социальные преимущества органического сельского хозяйства. Определены основные проблемы, которые препятствуют динамическому развитию органического агропроизводства в Украине. Обоснованы пути реализации экологически сбалансированного развития сельскохозяйственного производства.*

Ключевые слова: *органическое сельскохозяйственное производство; органические продукты; преимущества органических продуктов; проблемы развития органического производства.*

© КУНДІЛОВСЬКА Т.А., ЗЕЛЕНЯНСЬКА Н.М., 2016

Tetyana KUNDILOVSKA
PhD in Technical Sciences, Associate Professor, Department of Expertise of Goods and Services, Odessa National Economics University, e-mail:Tatiana.kundilovskii@gmail.com

Natalya ZELENYANSKAYA
Doctor of Agricultural Sciences, Senior Research Fellow, Head of the Department of Grapevine and reproductions, National Scientific Center «Institute of Viticulture and Winemaking named after V. Ye. Tairov», e-mail: Znn2012@ukr.net

MODERN CONDITION AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF AGRICULTURAL ORGANIC PRODUCTION IN UKRAINE

Kundilovska T., Zelenyanskaya, N. (2016), Modern condition and development prospects of agricultural organic production in Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku orhanichnoho silskohospodarskoho vyrobnytstva v Ukraini; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Visnik social'no-economicnih doslidzen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 155–165.

Abstract. *The article reveals the essence and value of organic production, the analysis of its current status in the world and development in Ukraine. Described economic, environmental and social benefits of organic agriculture, highlighted main problems that hinder its dynamic development in Ukraine. The comprehensive scheme has been proposed comprising four principles that can be used by scientists and specialists when implementing scientific-theoretical and applied research work to settle problems of sectors in agribusiness. The authors deduce the conclusion about improvement of consumer properties of organic agricultural production. The major areas of further investigations of the most urgent problems are formulated.*

Keywords: *organic agricultural production; organic products; benefits of organic products; development of organic production.*

JEL classification: *Q100; Q500; P420*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна є аграрною державою і аграрний сектор формує продовольчу, економічну, енергетичну безпеку, створює соціально-економічні умови для сільського розвитку, у ньому зайнято 23% працездатного населення країни. Проте за останні десятиріччя в Україні спостерігається катастрофічне руйнування сільгоспугідь та зниження родючості ґрунтів. І сьогодні інтенсивність процесів руйнування і деградації ґрунтів унаслідок використання застарілих агротехнологій, недотримання фундаментальних законів та правил сільськогосподарської діяльності досягли небезпечного для економічної стабільності держави рівня. Внаслідок ерозії ґрунту щорічно втрачається біля 11 млн. т гумусу, 0,5 млн. т азоту, 0,4 млн. т фосфору та 0,7 млн. т калію; 38% орних земель країни є переущільненими, інтенсивно збільшуються площі кислих і солонцюватих ґрунтів [1].

Більшість сільськогосподарських виробництв України є збитковими, а значна частина сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, що виробляються, не відповідають світовим стандартам якості та безпеки, що призводить до зменшення експортного потенціалу країни, високого рівня захворюваності, смертності населення та, як результат, до занепаду сільських територій [1]. Тому особливої актуальності набувають питання пошуку альтернативних методів ведення сільського господарства, які б відповідали вимогам сучасності та були орієнтовані на збереження, відновлення природних ресурсів, спрямовані на екологічно збалансований розвиток. Використання альтернативних систем ведення сільського господарства має зупинити зростання обсягів відходів та істотно знизити темпи споживання первинних не відтворюваних природних ресурсів. Головний акцент при цьому робиться на збереженні довкілля для майбутніх поколінь, зменшенні екологічних ризиків, можливих несприятливих наслідках для навколишнього середовища. Ще одним переконливим чинником необхідності переходу на альтернативні методи сільського

господарства є погіршення структури харчування населення України [1; 2, с.1].

У зв'язку з цим, у світі стрімко поширюється органічне агровиробництво – цілісна система господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує найкращі практики з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного розмаїття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання тварин та методів виробництва, які відповідають певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин та процесів природного походження. Розвиток органічного агровиробництва також відіграє подвійну соціальну роль: з одного боку, забезпечує специфічний ринок, який відповідає потребам споживачів у якісній органічній продукції, а, з іншого, – забезпечує загальне благо, сприяє захисту довкілля, розвитку сільської місцевості [1; 3, с.117; 4, с.73].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зважаючи на потенціал сільського господарства нашої держави, існує невідкладна необхідність у використанні багаторічного досвіду європейських країн щодо такого екологічно, соціально та економічно доцільного напрямку сільськогосподарської діяльності, як органічне виробництво та його використання для запровадження методів ведення сертифікованого органічного виробництва [5]. Питання запровадження, стану та розвитку органічного виробництва в аграрному секторі економіки України висвітлені в працях таких вчених, як О. Т. Дудар, О. В. Березін, М. В. Зубець, В. І. Артиш, Ю. М. Лопатинський, О. В. Ходаківська, В. В. Гармашов та ін. [6, с.37; 7, с.27; 8, с. 26; 9, с.6; 10, с.18].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте варто зауважити, що окремі аспекти зазначеної проблеми залишаються недостатньо розкритими і потребують нових теоретичних, науково-практичних підходів до їх вирішення. Передусім це стосується питань системності розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в Україні, окреслення проблем, які перешкоджають його розвитку, та шляхів їх подолання.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне обґрунтування переваг виробництва сільськогосподарської продукції органічного походження, проведення аналізу сучасного стану розвитку органічного агровиробництва в Україні та за її межами, ідентифікація наявних проблем успішного поширення цього процесу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість існуючих досліджень свідчать про те, що в країнах Європи та США основними ефективними методами ведення агроекологічного виробництва продукції є такі: органічне, органо-біологічне, біодинамічне, біологічне (екологічне), інтегроване [3, с.118].

Особливістю органічного агровиробництва є те, що вирощування сільськогосподарських культур здійснюється без застосування синтетичних добрив, пестицидів, стимуляторів росту, тобто за умови повної відмови від засобів хімізації. Європейське та американське біологічне рослинництво дозволяє використовувати гній, компости, кісткове борошно, «сирі» породи (доломіт, глауконітовий пісок, крейду, вапно, польовий шпат). Для боротьби зі шкідниками сільськогосподарських культур застосовують піретрум, часник, тютюновий пил. Крім цього, велике значення надається сівозміні, у якій використовують бобово-злакові травосуміші як зелене добриво. Воно набуло найбільшого поширення у світі.

Органо-біологічне ведення виробництва зосереджене на прагненні до створення «живого і здорового ґрунту» за рахунок підтримки й активізації його мікрофлори. Із добрив використовують тільки органічні (гній, сидерати) та деякі повільно діючі мінеральні добрива (томасшлак, базальтовий пил).

Біодинамічний спосіб ведення є найбільш поширеним у Німеччині, Швеції і Данії. Його мета – вирощування сільськогосподарських культур, яке проводиться з урахуванням не тільки природних (земних), але й космічних ритмів, оскільки все живе – це добре збалансоване ціле, що перебуває у взаємозв'язку з космосом. При цьому, спеціальні біологічні препарати повинні додати рослинам необхідні сили й активізувати певні процеси в ґрунті.

Біологічне (екологічне) землеробство (Франція, Польща) забезпечує суворе обмеження застосування пестицидів і гнучке відношення до питання про мінеральні добрива,

при цьому дозволяється використовувати лише органічні та нетоксичні препарати (ефірні олії, порошки, настої з водоростей тощо).

Інтегроване агровиробництво – це метод поєднання переваг інтенсивного та органічного агровиробництва, і одночасно уникнення недоліків кожного з них. Ця система досягається в оптимальний спосіб, шляхом раціонального використання природних умов і досягнень науково-технічного прогресу [3, с.117; 8, с.27].

За визначенням IFOAM (Міжнародної Федерації органічного сільськогосподарського руху), органічне виробництво – це виробнича система, що підтримує здоров'я ґрунтів, екосистеми і людей. Вона виключає використання хімічно синтезованих добрив та засобів захисту рослин і тварин, вживання генетично модифікованих організмів, консервантів тощо. При цьому всі стадії вирощування, транспортування, переробки передбачають максимальний захист довкілля, охорону здоров'я робітників і підлягають обов'язковій інспекції та сертифікації.

Основою для розвитку органічного виробництва є чотири принципи – здоров'я, екології, справедливості та турботи. Вони відображають можливості та шляхи поліпшення сільського господарства в глобальному масштабі, включають способи догляду за землею, водою, рослинами, тваринами з метою виробництва, переробки та розподілу харчових продуктів, інших товарів. Принципи стосуються шляхів взаємодії людей з природними ландшафтами, пов'язаними один з одним, і оберігають спадщину майбутніх поколінь.

Принцип здоров'я. Органічне виробництво має підтримувати і поліпшувати здоров'я ґрунту, рослин, тварин, людини та планети як єдиного і неподільного цілого. Цей принцип показує, що здоров'я як індивідуума, так і суспільства не може існувати окремо від здоров'я екосистеми – на здорових ґрунтах ростуть здорові рослини, які підтримують здоров'я тварин і людей.

Принцип екології. Органічне виробництво має ґрунтуватися на живих екологічних системах і циклах, працюючи, співіснуючи з ними й підтримуючи їх. Цей принцип «укорінює» органічне виробництво серед живих екологічних систем. Підтримка й благополуччя досягаються через екологію середовища виробництва.

Принцип справедливості. Органічне виробництво має будуватися на відносинах, які гарантують справедливість з урахуванням загального навколишнього середовища й життєвих можливостей. Всі, хто залучаються в органічне виробництво, повинні підтримувати гуманні відносини у формі, що гарантує справедливість на всіх рівнях і для всіх сторін – фермерів, робітників, переробників, розповсюджувачів, продавців і споживачів. Органічне виробництво має надавати кожному залученому в процес високий рівень життя, здійснювати вклад у продовольчу суверенність та зменшення бідності. Воно спрямоване на виробництво достатньої кількості високоякісних харчових та інших продуктів.

Принцип турботи. Управління органічним виробництвом повинно мати попереджувальний та відповідальний характер для захисту здоров'я і благополуччя нинішніх, майбутніх поколінь і довкілля. Обережність і відповідальність є ключовими компонентами у виборі методів управління, розвитку, а також технологій органічного виробництва. Органічне виробництво повинне запобігати ризикам шляхом застосування інтенсивних технологій та відмови від технологій, наслідки яких важко передбачити [5; 11].

Враховуючи вищенаведені принципи, зарубіжний і вітчизняний досвід, можна окреслити переваги від розвитку та впровадження органічного сільського господарства у різних сферах діяльності нашої країни.

Економічні переваги роблять органічне виробництво особливо привабливим для дрібних та бідних фермерів, які в іншому випадку можуть опинитись під загрозою продовольчої та фінансової кризи. Вони отримують: грошові заощадження, так як немає необхідності купувати дорогі синтетичні пестициди та добрива; додаткові доходи, отримані за рахунок продажу надлишкової продукції та вирощування товарних культур; доступ до внутрішніх та міжнародних експортних ринків сертифікованої органічної продукції та преміальну ціну на їх товар; можливість додаткового збільшення вартості органічних

продуктів у результаті їх переробки.

Екологічні переваги зводяться до покращення стану ґрунтів та їх родючості за рахунок припинення застосування хімічно синтезованих добрив; боротьба з бур'янами та шкідниками проводиться без застосування токсичних пестицидів; обов'язкового застосування сівозмін, використання насіння, сортів, порід, адаптованих до місцевих умов, і відновлення функціонального біорізноманіття.

Соціальні переваги полягають у забезпеченні життєдіяльності сільського населення і пожвавленні роботи дрібних фермерських господарств, збільшенні робочих місць, збереженні традиційних знань ведення господарства у кожному регіоні, зменшенні міграції сільського населення до мегаполісів. Органічне виробництво дуже часто заохочує фермерів співпрацювати один з одним з метою зниження своїх сертифікаційних, транспортних витрат чи витрат на переробку. У цьому випадку органічне сільське господарство дає дрібним фермерам можливість для самовизначення та збільшує впевненість у своїх силах.

Переваги для здоров'я. По-перше, органічне сільське господарство знижує ризики втрати здоров'я сільськогосподарськими працівниками, адже саме вони найбільш уразливі до дії пестицидів та інших хімікатів, які використовує конвенційне виробництво. По-друге, органічні продукти більш корисні для споживачів за рахунок мінімізації впливу на здоров'я токсичних і стійких хімічних речовин. Середньостатистичні конвенційні овочі та фрукти містять у своєму складі залишки понад 20 пестицидів, м'ясо та молоко – залишки антибіотиків, гормонів, стимуляторів росту. Натомість органічні продукти мають низку харчових переваг: вони не містять у кінцевому продукті жодних залишків пестицидів, гербіцидів, фунгіцидів, хімічно синтезованих добрив, ГМО та їх похідних. А навпаки, характеризуються високим вмістом вітамінів, мінералів, вираженим природним ароматом та смаком. Так, наприклад, порівняно з конвекційними продуктами вміст вітаміну С у фруктах, овочах, молоці збільшується на 5–90%, вміст поліфенолів у фруктах, овочах, вині – на 10–50%, вміст нітратів, пестицидів навпаки, зменшується на 10–40% (нітрати) та у 200–250 разів (пестициди). Особливо корисні органічні продукти для дітей, оскільки їх організм більш вразливий до дії залишків пестицидів, нітратів, важких металів та антибіотиків у харчових продуктах [2, с.6; 5; 11].

Наявність вищенаведених переваг органічного сільського господарства зумовлює стрімке його поширення у світі. За даними Міжнародної федерації органічного руху (Organics International Action Group – IFOAM), загальний обіг органічної продукції в світі сягнув 60 млрд. дол., загальна площа земель, що використовуються для органічного виробництва, вже досягла майже 37 млн. га, а загальна кількість зайнятих фермерів – 1,8 млн. [12]. Кількість країн, що займається виробництвом органічної продукції, складає 160, а тих, що впровадили органічні норми – 84 [13, с.256]

До регіонів з найбільшими площами сільськогосподарських земель, що обробляються органічно, відносять Австралію, Нову Зеландію та Океанію – понад 12,0 млн. га, Європу – понад 8,0 млн. га, Латинську Америку – понад 8,0 млн. га, Азію – понад 3,0 млн. га, Північну Америку – понад 2,5 млн. га та Африку – більш ніж 1 млн. га. Серед країн, які займаються виробництвом екологічно чистої агропродовольчої продукції, найбільші площі має Австралія (12,1 млн. га), Китай (3,4 млн. га), Аргентина (2,8 млн. га), Італія (960 тис. га), США (890 тис. га) [14, с.9; 15, с.42; 16, с.129].

В Європі знаходиться 23% усіх органічних світових сільськогосподарських земель та налічується чотири країни, де понад 10% усіх земель сільськогосподарського призначення знаходиться під органічним сільськогосподарським виробництвом: Ліхтенштейн (30%), Австрія (16%), Швейцарія (11,1%), Швеція (10,8%). Найбільші площі земель, зайнятих під органічне виробництво в Європі мають Іспанія (1,1 млн. га), Італія (1 млн. га) та Німеччина (0,9 млн. га). Європейською країною з найбільшою кількістю підприємств, які займаються виробництвом органічної продукції є Італія (понад 44 тис. виробників). Продукція органічного виробництва у Швейцарії займає 35% ринку харчових продуктів, у Німеччині та Австрії – 25% [15, с.42; 17, с.161].

У Східноєвропейському регіоні перше місце за кількістю сертифікованих угідь органічного сільського господарства займає Україна. З урахуванням високої природної родючості вітчизняних ґрунтів і відносно невисокого рівня забруднення полів агрохімікатами, потенціал органічного землеробства в Україні вважається одним із найбільших у світі. За даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО), агроекологічний потенціал урожайності в Україні становить 6,2 т/га, а фактичний середній збір урожаю – 2,5 т/га. Це є найбільший у світі потенціал, який може бути використаний максимально ефективно за умови застосування органічних технологій землеробства [17, с.162; 18, с.22].

Станом на початок 2016 року площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощування органічної продукції складає майже чверть мільйона га (рис. 1). Із наведених даних видно, що площа угідь, сертифікованих до органічних стандартів, з кожним роком зростає.

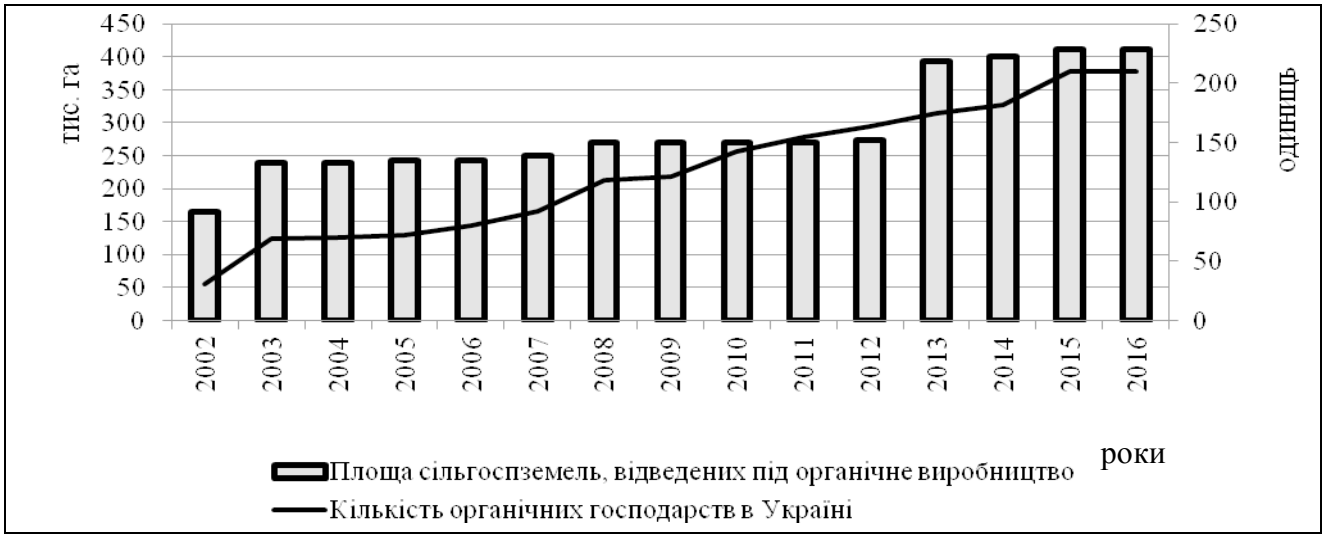


Рис. 1. Динаміка показників, які характеризують розвиток органічного виробництва в Україні (побудовано за даними [1])

Так, у 2002 році така площа дорівнювала 164449 га, у 2008 році – вже 269984 га, що на 105535 га або 64,1% більше та наприкінці 2015 року – початку 2016 року цей показник збільшувався (порівняно з 2002 роком) на 246101 га або майже у 2,5 рази. Відповідна позитивна динаміка характерна і для кількості господарств, які займаються органічним виробництвом. Починаючи з 2002 року (31 господарство) їх кількість постійно зростала і на сьогоднішній день становить 210 одиниць. Таке збільшення оцінюється в 6,7 рази. Хоча варто відмітити та вказати на існування тенденції щодо зменшення середньої площі сільськогосподарських угідь (рис. 2).

Сьогодні частка сертифікованих органічних угідь до загальної площі сільськогосподарських угідь України вже перевищила 1,0% [11].

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. Їх площі змінюються від кількох гектарів, як і в більшості країн Європи, до понад десяти тисяч гектарів ріллі. Близько 80% вітчизняної органічної продукції (це переважно зернові, бобові та олійні культури) експортується в розвинені країни, решту продукції реалізують на внутрішньому ринку за звичайними цінами (18%), і тільки 2% реалізується з маркуванням «органічний продукт» [15, с.43].

Сучасний ринок органічної продукції в Україні (на початок 2016 року) складав 17,0 млн. євро, але це надзвичайно низький показник – у розрахунку на 1 особу всього 0,39 євро. Для порівняння, у Данії споживання органічної продукції на одну особу складає 138,60 євро, Швейцарії – 131,50 євро, Австрії – 103,80 євро, Швеції – 75,40 євро [11].

Але згідно з дослідженнями різних авторів, сьогодні в Україні тільки 20% населення

(переважно віком від 40 до 49 років та сім'ї з дітьми до 7 років) готові купувати органічну продукцію за умови, що її вартість буде вищою за вартість звичайних товарів на 25–40% [14, с.4; 15, с.43; 18, с.25; 19, с.7]. Наразі через нестачу сировини і відсутність конкуренції органічні продукти продаються за дуже високою ціною. І це є одним із основних мотивів, чому споживачі не купують їх. Але за прогнозами, після збільшення кількості виробників органічного виробництва та розширення асортименту органічної сировини, ця ціна нормалізується і буде не вищою, ніж на 10–30% за аналогічну традиційну [18, с.26; 20, с.107; 21, с.101].

Крім того, значна частина споживачів не довіряє інформації виробників щодо органічності або екологічності «біопродукції», вважаючи рекламним трюком нанесення відповідного маркування, а не результатом успішного проходження добровільної сертифікації. Цей аспект також необхідно враховувати під час проведення інформаційно-просвітницьких заходів серед товаровиробників, громадських організацій та споживацької спільноти, для популяризації впровадження систем органічного й екологічного маркування, що вказує на органічне походження продукту або його екологічну перевагу. Товаровиробникам органічної продукції потрібно вивчати потреби та вподобання цільової аудиторії, налаштовувати торговельні та логістичні зв'язки, застосовуючи маркетингові стратегії «зеленого маркетингу».

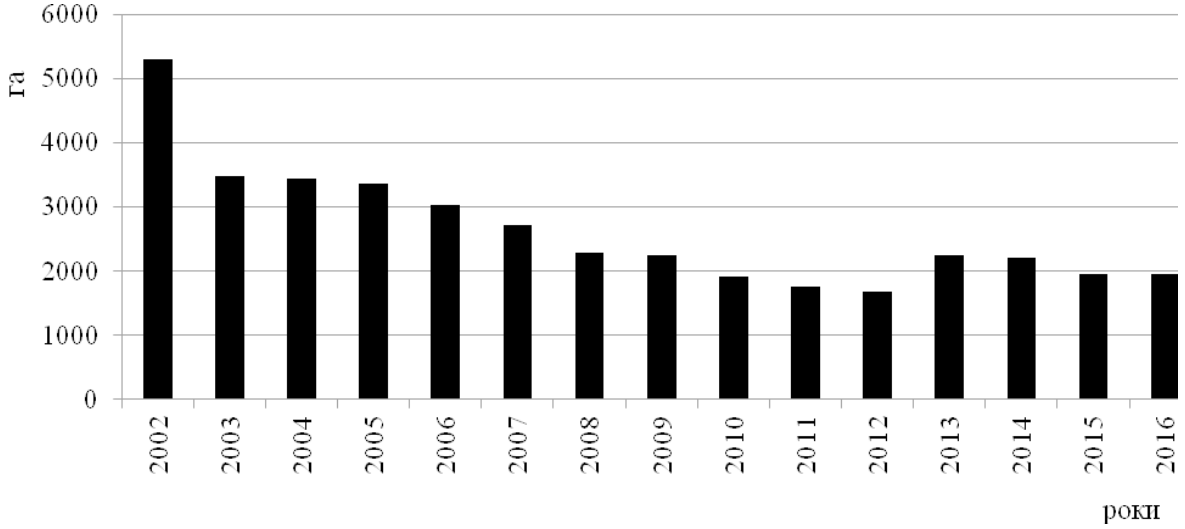


Рис. 2. Середній розмір господарств, які займаються виробництвом органічної продукції в Україні (побудовано за даними [1])

Основними каналами збуту для органічних продуктів в Україні є спеціалізовані відділи супермаркетів і невеликих магазинів. Всього в Україні існує близько 150 таких магазинів. Купити органічні продукти можна в мережах магазинів Органік Ера, Натур Бутік, Сільпо (Fozzy Group), Delight, Еко-Шик, Goodwine, Pareco, METRO, Чумацький Шлях, МегаМаркет, Billa, Фуршет, Glossary Organic Products та ін. Мережа, через яку поширюються органічні продукти, зростає. Більшість точок продажу знаходяться у великих містах – Києві, Львові, Івано-Франківську, Кіровограді. Частка сертифікованої органічної продукції в таких магазинах варіюється від 10% до максимум 50%. Широкого розповсюдження набули он-лайн мережі, у яких споживач може отримати інформацію про продукти та зробити замовлення [22, с.6].

Отже, з огляду на вищенаведене, варто зазначити, що на сучасному етапі в Україні спостерігається тільки етап становлення розвитку органічного сільського господарства, а частка органічної сільськогосподарської продукції на вітчизняному ринку зростає, хоч і дуже повільно. Це пов'язують з низкою об'єктивних проблем, до яких варто віднести:

1. Проблеми законодавчого забезпечення та політичного діалогу:
   – необхідність нової редакції Закону «Про виробництво та обіг органічної сільськогос-

подарської продукції та сировини». В існуючій редакції він належним чином не забезпечує розвиток органічного виробництва в Україні та суперечить діючим нормативним документам, які регламентують органічне виробництво в ЄС в частині неоднозначності положень щодо Правил органічного виробництва та обігу органічної продукції, порядку сертифікації органічного виробництва, здійснення державного нагляду (контролю) за діяльністю операторів органічного ринку;
- відсутність правової готовності, відповідної бази знань та досвіду, людських ресурсів та необхідного рівня компетенції для становлення ефективної і дієвої практичної системи;
- відсутність відділу органічного сільськогосподарського виробництва в державних органах влади;
- нестабільна та непередбачувана політична та економічна ситуація в Україні, у тому числі, високі сільськогосподарські та кліматичні ризики;
- відсутність будь-якої державної підтримки (не фінансової та фінансової) для розвитку органічного ринку в Україні;
- залежність органічного сільськогосподарського виробництва від ефективного функціонування сільськогосподарського сектору загалом, та продовольчої системи [11].

2. Проблеми внутрішнього ринку виробництва органічної продукції:
   - низький рівень обізнаності щодо органічної тематики;
   - недобросовісна конкуренція серед виробників, роздрібних продавців і сертифікаційних органів;
   - обмежений інтерес та відсутність інвестицій від точок продажу з метою підвищення обізнаності громадськості щодо органічної продукції, зростання обсягів продажу;
   - відсутність доступу у малого та середнього бізнесу до фінансових ресурсів, які б дозволили розвиватись органічному агробізнесу;
   - корупція, незрозумілість контролю та нагляду, скандали, що пов'язані з шахрайством на внутрішньому та міжнародному ринках;
   - вузький асортимент органічних продуктів харчування на полицях магазинів та їх висока вартість;
   - непередбачувані та нестабільні поставки через недостатньо розвинені технології в українському органічному секторі, недостатній рівень співпраці між виробниками органічної продукції, обмежені можливості щодо зберігання, логістики та низький інтерес зі сторони переробних підприємств.
3. Проблеми науки та освіти:
   - відірваність науки від органічного виробництва;
   - нестача кваліфікованих фахівців/консультантів, які спеціалізуються на органічному сільськогосподарському виробництві;
   - відсутність планової державної стратегії з підвищення рівня компетенції з метою отримання висококваліфікованих спеціалістів у короткостроковій, середньостроковій, або довгостроковій перспективі;
   - відсутність повного асортименту дозволених засобів, добрив та речовин, що можуть використовуватись для органічного сільськогосподарського виробництва;
   - низький рівень енергоефективності та загальної ефективності у виробництві, бізнес-навичок.
4. Проблеми комунікації та просування:
   - низький рівень поінформованості щодо органічної тематики серед споживачів, виробників, продавців, науковців, освітян, державних службовців, ЗМІ;
   - відсутнє просування органічної тематики на державному рівні;
   - недостатнє залучення всіх комунікаційних інструментів.

Таким чином, враховуючи кон'юнктуру ринку, поетапне та комплексне вирішення визначених проблем виробництва вітчизняної органічної агропромислової продукції може розглядатися як стратегічний напрямок активізації економічної діяльності на інноваційній основі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Одним із шляхів реалізації

екологічно збалансованого розвитку сільськогосподарського виробництва є застосування альтернативних методів господарювання, і, в першу чергу, – органічного. Його розвиток дозволить наповнити внутрішній ринок якісними і безпечними харчовими продуктами, буде сприяти покращенню здоров'я населення, економічного, соціального та екологічного стану країни, в т.ч. комплексному розвитку сільської місцевості.

Україна має значний потенціал для розвитку органічного агровиробництва і вже досягла певних результатів щодо виробництва власної органічної сільськогосподарської продукції, її експорту та споживання на внутрішньому ринку. Однак існує низка проблем, які спричиняють повільний розвиток органічного виробництва в нашій країні. Найчастіше це проблеми, пов'язані з законодавчим забезпеченням, комунікацією та просуванням продукції на внутрішньому ринку, взаємодії науки, освіти та органічного виробництва. Їх необхідно вирішувати на різних рівнях – державному, обласному, рівні господарства.

З огляду на вищезазначене, необхідним є подальше вивчення стану та тенденцій розвитку споживчого ринку органічної продукції в Україні та за її межами. Це може стати визначальним чинником ефективної діяльності вітчизняних харчових підприємств у сучасних ринкових умовах та дозволить сформувати можливі шляхи просування, збуту вказаної продукції на агропродовольчому ринку країни.

Література

1. *Офіційний веб-сайт Федерації органічного руху України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slideshare.net/Irkamelnyk/ss-43067917.*
2. *Кутаренко Н. Я. Розвиток органічного сільського господарства в агропродовольчій системі України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Н. Я. Кутаренко. – Чернівці, 2015. – 20 с.*
3. *Бабаєв В. Ю. Агроекологічне виробництво як інноваційний напрям розвитку аграрних підприємств / В. Ю. Бабаєв, І. О. Бабаєва // БізнесІнформ. – 2012. – № 10. – С. 116–119.*
4. *Семенюк І. Д. Розвиток сільського господарства у контексті концепції «зеленої економіки» / І. Д. Семенюк // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2016. – № 1. – С. 72–82.*
5. *Органічне виробництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.slideshare.net/ Irkamelnyk/ss-43067917.*
6. *Артиш В. І. Система вимог до технологій вирощування органічної продукції / В. І. Артиш // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 37–40.*
7. *Березін О. В. Ефективне функціонування сільськогосподарського виробництва / О. В. Березін, О. В. Ващук // Економіка АПК . – 2010. – № 2. – С. 26–30.*
8. *Дудар О. Т. Органічне агровиробництво у системі еколого спрямованого розвитку сільського господарства [Електронний ресурс] / О. Т. Дудар. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2009_4/26.pdf.*
9. *Зубець М. В. Розвиток і наукове забезпечення органічного землеробства в європейських країнах / М. В. Зубець, В. В. Медведев, С. А. Балюк // Вісник аграрної науки. – 2010. – № 10. – С. 5–8.*
10. *Лопатинський М. Ю. Сталий розвиток аграрного сектору національної економіки у контексті євроінтеграції / Ю. М. Лопатинський // Науковий вісник Чернівецького університету (Серія Економіка). – 2015. – Вип. 730–731. – С. 17–20.*
11. *Органік в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://organic.com.ua/ uk/homepage/2010-01-26-13-42-29.*
12. *Official website of Organics International Action Group (IFOAM), available at: https://www.ifoam.bio.*
13. *Буга Н. Ю. Ринковий потенціал виробництва органічної продукції в Україні / Н. Ю. Буга, І. І. Поліщук, К. Ю. Соколюк // Глобальні і національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 9. – С. 255–259.*

14. Willer H. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2013 / H. Willer, J. Lernoud, L. Kilcher. – Bonn, Switzerland: Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), and International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), 2013. – 340 p.
15. Михайленко О. Г. Розвиток органічного сільського господарства в системі євро інтеграційних процесів в Україні / О. Г. Михайленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6 (3). – С. 40–43.
16. Добровольська І. А. Розвиток органічного виробництва в Україні та світі / І. А. Добровольська // Економіка та підприємництво. – 2010. – Вип. 25. – С. 128–135.
17. Томашевська О. А. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи / О. А. Томашевська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 6 (44). – С. 161–164.
18. Сіренко Н. М. Перспективи розвитку органічного сільськогосподарського виробництва в Україні / Н. М. Сіренко, Т. О. Чайка // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2011. – Вип. 1. – С. 20–27.
19. Воскобійник Ю. П. Ємність ринку органічної продукції в Україні / Ю. П. Воскобійник, Є. В. Гаваза // Агроінком. – 2013. – № 4–6. – С. 7–10.
20. Ковальчук С. Я. Виробництво органічної продукції – аграрна спеціалізація України на міжнародному ринку / С. Я. Ковальчук, Л. В. Муляр // Зб. наук. праць ВНАУ. – 2013. – № 3 (80). – С. 104–110.
21. Petljak K. Istraživanje kategorije ekoloških prehrambenih proizvoda među vodećim trgovcima hranom u Republici Hrvatskoj, Tržište. – 2010. – Vol. 22. – Pp. 93–112.
22. Клітна М. Р. Стан та розвиток органічного виробництва та ринку органічної продукції в Україні [Електронний ресурс] / М. Р. Клітна, І. А. Брижань // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – Режим доступу до журн.: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2525.

References

1. Official website of the Federation of Organic Movement of Ukraine [Ofitsiinyi veb-sait Federatsii orhanichnoho rukhu Ukrainy], available at: http://www.slideshare.net/Irkamelnyk/ss-43067917 (ukr)
2. Kutarenko, N. Ya. (2015), The development of organic farming in agrifood system of Ukraine: Author's thesis [Rozvytok orhanichnoho silskoho hospodarstva v ahroprodovolchiy systemi Ukrainy: avtoref. dis. … kand. tekhn. nauk], Chernivtsi, 20 p. (ukr)
3. Babayev, V. Yu., Babayeva, I. O. (2012), «Agroecological production as an innovative trend of agricultural enterprises» [Ahroekolohichne vyrobnytstvo yak innovatsiinyi napriam rozvytku ahrarnykh pidpryiemstv], BiznesInform, No. 10, pp. 116 –119 (ukr)
4. Semenyuk, I. D. (2016), The development of agriculture in the context of the concept of «green economy» [Rozvytok silskoho hospodarstva u konteksti kontseptsii «zelenoi ekonomiky»], Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky, No. 1, pp. 72–82 (ukr)
5. Organic production [Orhanichne vyrobnytstvo], available at: http://www.slideshare.net/Irkamelnyk/ss-43067917 (ukr)
6. Artysh, V. I. (2011), «System requirements for the technologies of organic products» [Systema vymoh do tekhnolohii vyroshchuvannia orhanichnoi produktsii], Ekonomika APK, No. 5, pp. 37–40 (ukr)
7. Berezin, O. V. (2010), «Effective functioning of agricultural production» [Efektyvne funktsionuvannia silskohospodarskoho vyrobnytstva], Ekonomika APK, No. 2, pp. 26–30 (ukr)
8. Dudar, O. T. «Organic agricultural production system directed of ecological agricultural development» [Orhanichne ahrovyrobnytstvo u systemi ekoloho spriamovanoho rozvytku silskoho hospodarstva], available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2009_4/26.pdf (ukr)
9. Zubets, M. V., Medvedev, V. V., Baliuk, S. A. (2010), «Development and scientific support for organic farming in Europe» [Rozvytok i naukove zabezpechennia orhanichnoho zemlerobstva v yevropeiskykh krainakh], Visnyk ahrarnoi nauky, No. 10, pp. 5–8 (ukr)

10. *Lopatynskyi, M. Yu. (2015), «Sustainable development of agricultural sector of the national economy in the context of European integration» [Stalyi rozvytok ahrarnoho sektoru natsionalnoi ekonomiky u konteksti yevrointehratsii], Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu (Seriia Ekonomika), Issue 730–731, pp. 17–20 (ukr)*
11. *Organic in Ukraine [Orhanik v Ukraini], available at: http://organic.com.ua/uk/homepage/2010-01-26-13-42-29 (ukr)*
12. *Official website of Organics International Action Group (IFOAM), available at: https://www.ifoam.bio.*
13. *Buha, N. Yu. (2016), «The market potential of organic products in Ukraine» [Rynkovyi potentsial vyrobnytstva orhanichnoi produktsii v Ukraini], Hlobalni i natsionalni problemy ekonomiky, No. 9, pp. 255–259 (ukr)*
14. *Willer, H. (2013), «The world of organic agriculture. Statistics and emerging trends 2013», Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), and International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), Bonn, Switzerland, 340 p.*
15. *Mykhaylenko, O. H. (2014), «The development of organic farming in the system of European integration processes in Ukraine» [Rozvytok orhanichnoho silskoho hospodarstva v systemi yevro intehratsiinykh protsesiv v Ukraini], Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu, Issue 6 (3), pp. 40–43 (ukr)*
16. *Dobrovolska, I. A. (2010), «The development of organic production in Ukraine and abroad» [Rozvytok orhanichnoho vyrobnytstva v Ukraini ta sviti], Ekonomika ta pidpryiemnytstvo, Issue 25, pp. 128–135 (ukr)*
17. *Tomashevska, O. A. (2013), «Organic production in the world: realities and prospects» [Orhanichne vyrobnytstvo v sviti: realii ta perspektyvy], Innovatsiyna ekonomika, No. 6 (44), pp. 161–164 (ukr)*
18. *Sirenko, N. M., Chayka, T. O. (2011), «Prospects for organic agricultural production in Ukraine» [Perspektyvy rozvytku orhanichnoho silskohospodarskoho vyrobnytstva v Ukraini], Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomoria, Issue 1, pp. 20–27 (ukr)*
19. *Voskobiynyk, Yu. P., Havaza, Ye. V. (2013), «The capacity of the market for organic products in Ukraine» [Yemnist rynku orhanichnoi produktsii v Ukraini], Ahroinkom, No. 4–6, pp. 7–10 (ukr)*
20. *Kovalchuk, S. Ya., Mulyar, L. V. (2013), «Production of organic products – agricultural specialization of Ukraine in the international market» [Vyrobnytstvo orhanichnoi produktsii – ahrarna spetsializatsiia Ukrainy na mizhnarodnomu rynku], Zbirnyk naukovykh prats VNAUm, No. 3 (80), pp. 104–110 (ukr)*
21. *Petljak, K. (2010), «Istraživanje kategorije ekoloških prehrambenih proizvoda među vodećim trgovcima hranom u Republici Hrvatskoj», Tržište, Vol. 22, pp. 93–112.*
22. *Klitna, M. R., Bryzhan, I. A. (2013), «The state and development of organic production and the market for organic products in Ukraine» [Stan ta rozvytok orhanichnoho vyrobnytstva ta rynku orhanichnoi produktsiyi v Ukraini], available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2525 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 21.04.2016.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.717

Фатхи АЛТАЯУ
аспірант кафедри банківської справи, Одеський національний економічний університет, e-mail: banking@oneu.edu.ua

ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ПРОЦЕНТНОЇ МАРЖІ ТА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ І КАПІТАЛУ ЙОРДАНСЬКИХ БАНКІВ

Алтаяу, Фатхи. Прогнозування динаміки процентної маржі та показників ефективності використання активів і капіталу йорданських банків / Фатхи Алтаяу // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 167–172.

Анотація. *Стаття присвячена питанням прогнозування ефективності діяльності йорданських банків. Показано, що ефективність їх діяльності за досліджуваний період (2009–2015 рр.), яка була оцінена за показниками ROA і ROE, не нижча за світові стандарти. Доведено, що важливе значення у підвищенні ефективності діяльності будь-якого, у тому числі йорданського банку, має збільшення його процентної маржі. Це зумовлено тим, що процентна маржа створює серйозний вплив на такі узагальнюючі результативні показники діяльності банків як ефективність використання їх активів і капіталу. Прогнозування динаміки процентної маржі йорданських банків на період до 2018 р. дозволило визначити очікувані значення показників ефективності використання їх активів і капіталу та зробити висновок про те, що ефективність діяльності йорданських банків буде збільшуватися.*

Ключові слова: *прогнозування; ефективність діяльності; показники ROA і ROE; процентна маржа.*

Фатхи АЛТАЯУ
аспирант кафедры банковского дела, Одесский национальный экономический университет, e-mail: banking@oneu.edu.ua

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПРОЦЕНТНОЙ МАРЖИ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКТИВОВ И КАПИТАЛА ИОРДАНСКИХ БАНКОВ

Алтаяу, Фатхи. Прогнозирование динамики процентной маржи и показателей эффективности использования активов и капитала иорданских банков / Фатхи Алтаяу // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 167–172.

Аннотация. *Статья посвящена вопросам прогнозирования эффективности деятельности иорданских банков. Показано, что эффективность их деятельности за исследуемый период (2009-2015 гг.), оцененная по показателям ROA и ROE, была не ниже мировых стандартов. Доказано, что немаловажное значение в повышении эффективности деятельности любого, в том числе и иорданского банка, имеет увеличение его процентной маржи. Это обусловлено тем, что процентная маржа оказывает серьезное влияние на такие обобщающие результативные показатели деятельности банков как эффективность использования их активов и капитала. Прогнозирование динамики процентной маржи иорданских банков на период до 2018 г. позволило определить ожидаемые значения показателей эффективности использования их активов и капитала и сделать вывод о том, что эффективность деятельности иорданских банков будет увеличиваться.*

Ключевые слова: *прогнозирование; эффективность деятельности; показатели ROA и ROE; процентная маржа.*

Fathi ALTAYAWE
Postgraduate student of Banking Department, Odessa National Economic University, e-mail: banking@oneu.edu.ua

© АЛТАЯУ Ф., 2016

FORECASTING THE DINAMICS OF INTEREST MARGIN AND INDICATORS OF EFFICIENCY UTILIZATION OF ASSETS AND CAPITAL OF JORDANIAN BANKS

Altayawe, F. (2016), Forecasting the dinamics of interest margin and indicators of efficiency utilization of assets and capital of Jordanian banks. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Prohnozuvannia dynamiky protsentnoi marzhi ta pokaznykiv efektyvnosti vykorystannia aktyviv i kapitalu Iordanskykh bankiv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 167–172.

Abstract. *The article is devoted to predicting of efficiency of activity of Jordanian banks. It is shown that the efficiency of their activities during the analyzing period (2009–2015), estimated in terms of ROA and ROE, was not lower than international standards. It is proved that great importance in improving the effectiveness of any bank, including the Jordanian bank, has to increase its interest margin. It is due to the fact that the interest margin has a serious impact on such generalizing productive indicators of banks' activity as an efficient use of their assets and capital. Predicting the dynamics of interest margin of Jordanian banks in the period till 2018 made it possible to determine the expected value of the performance use of their assets and capital and to make a conclusion that the effectiveness of Jordanian banks will increase.*

Keywords: *forecasting; the efficiency of activities; the indicators of ROA and ROE; interest margin.*

JEL classification: *G210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На ефективність діяльності кожного банку, у тому числі йорданського, впливає ціла низка факторів та рівень цього впливу на ті чи інші показники банківської діяльності неоднозначний. Разом з тим, знання банком чинності й характеру впливу кожного із факторів на показники діяльності дозволяє управляти ними з метою підвищення його ефективності. Із того, що процентна маржа впливає на такі узагальнюючі результативні показники діяльності банків як ефективність використання їхніх активів і капіталу, випливає, що йорданські банки виконують прогнозування динаміки процентної маржі, що дозволяє їм визначати очікувані значення показників ефективності використання їхніх активів і капіталу й, відповідно, приймати рішення, спрямовані на всіляке підвищення ефективності своєї діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі економічної ефективності банків приділено чимало уваги як зарубіжних, так і вітчизняних економістів, більшість з яких розглядає ефективність як віддачу, як міру результативності процесу, тобто в кількісному аспекті. При цьому українські економісти Г. І. Башнянін, М. А. Болюх, В. І. Осипов, С. Ф. Покропивний, Л. І. Шваб, О. О. Рибалка та інші справедливо вважають, що поняття «ефективність» походить від слова «ефект» або «результат» (з лат.). Тому вони розглядають ефективність як отриманий кінцевий позитивний результат діяльності суб'єкта або результат використання його ресурсів, який дозволив збільшити його дохід [1, с.127]. Разом з тим, поряд з концепцією ефективності українських економістів, існує ціла низка інших концепцій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на існуючі наукові напрацювання за вищезазначеними питаннями, проблеми підвищення економічної ефективності банків та прогнозування її показників залишаються дискусійними та потребують більш поглиблених досліджень з метою виявлення нових підходів до їх вирішення [2, с.189; 3, с.265].

Постановка завдання. Зважаючи на те, що узагальнюючими результативними показниками діяльності сучасних банків усього світу, у тому числі йорданських, які працюють на кредитній основі, є показники ефективності використання їхніх активів і капіталу, завданням дослідження є прогнозування діяльності йорданських банків саме за цими показниками та вплив на них виявлених факторів. За таких умов, дослідження ефективності діяльності йорданських банків набуває особливої значимості й актуальності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення ефективності діяльності йорданських банків вимагає прогнозування динаміки показників ефективності використання їхніх активів і капіталу для прийняття оптимальних рішень, спрямованих на розвиток їх кредитної діяльності. При цьому не можна не звернути увагу на те, що це завдання варто виконувати, ґрунтуючись на даних їхньої діяльності, починаючи з 2011 р. Це обумовлено тим, що саме з 2011 р. негативний вплив наслідків кризового 2009 р. і посткризового 2010 р. припинився та результативні узагальнюючі показники кредитної діяльності йорданських банків (ROA і ROE) набули стабільну динаміку росту, у зв'язку з чим ROA зріс з 1,0% до 1,48%, а ROE – з 6,69% до 10,2%. За таких умов розглядати дані щодо ефективності використання активів і капіталу йорданських банків загалом за досліджуваний період, включаючи кризовий 2009 р. і посткризовий 2010 р. буде некоректно. Доречно відзначити, що безперервне зростання показників ефективності використання йорданськими банками своїх активів і капіталу, починаючи з 2011 р. обумовлено, в першу чергу, зростанням обсягів їхнього чистого прибутку за рахунок росту обсягів процентної маржі, яка зросла за досліджуваний період з 1159,1 млн. йорданських динар (JD) до 1507,8 млн. JD, тобто на 30,1%. При цьому, зростання процентної маржі обумовлено не тільки співвідношенням обсягів відсотків отриманих і сплачених та рівнем процентних ставок по позичках і депозитах, але й співвідношенням обсягів позичкових і вкладних операцій йорданських банків. До того ж, якщо зниження обсягів позичкових операцій в 2010 році пояснюється впливом глобальної економічної кризи, яка спричинила в 2010–2011 рр. скорочення обсягів отриманих відсотків, то обсяги позичкового капіталу зростали безупинно, збільшившись за досліджуваний період з 29579,3 млн. JD до 40280,0 млн. JD, тобто на 36,2%, при скороченні обсягів відсотків сплачених за той же період з 1051,7 млн. JD до 983,8 млн. JD, у чому знайшло своє відбиття зниження рівня процентних ставок по депозитах. При цьому розробка й прийняття оптимальних рішень щодо подальшого розвитку йорданських банків вимагає прогнозування найважливіших показників їхньої діяльності.

Економічне прогнозування є важливим інструментом розробки політики формування й використання доходів йорданських банків, що дозволяє виявити основні тенденції їхнього розвитку та дати оцінку можливих варіантів розвитку кредитних операцій йорданських банків [4, с.20–22]. Важливе значення в підвищенні ефективності діяльності йорданських банків має збільшення такого основного результативного показника їхньої кредитної діяльності, як процентна маржа, яка спричиняє суттєвий вплив на такі узагальнюючі результативні показники діяльності йорданських банків як ефективність використання їхніх активів і капіталу. Тому в статті, в першу чергу, виконано прогнозування динаміки розвитку значень процентної маржі, а на її основі прогнозування показників ефективності використання активів і капіталу йорданських банків.

Варто зазначити, що незважаючи на існування великої кількості методів прогнозування, у статті використані динамічні регресійні моделі, засновані на аналізі розвитку й продовження тенденцій на прогнозований період на основі отриманих трендів. Такі моделі добре апроксимують фактичні дані, тобто вони загалом відображають економічні тенденції, які складаються для окремих показників розвитку йорданських банків.

Для прогнозування в статті використано парні регресійні моделі показників розвитку йорданських банків, побудовані за даними 2009–2015 рр. З усіх варіантів побудованих регресійних моделей в статті розглядаються (і нижче наведені) моделі залежності показників ROA і ROE від такого найважливішого показника кредитної діяльності йорданських банків, як процентна маржа (Net Interest Income) – $\hat{X}_1$:

$$\text{ROA:} \quad \hat{Y}_1 = -7{,}2566 + 0{,}1217 X_1 - 0{,}0253\ t \qquad (1)$$

$$\text{ROE:} \quad \hat{Y}_1 = -53{,}8182 + 0{,}8872\ X_1 + 0{,}2949\ t \qquad (2)$$

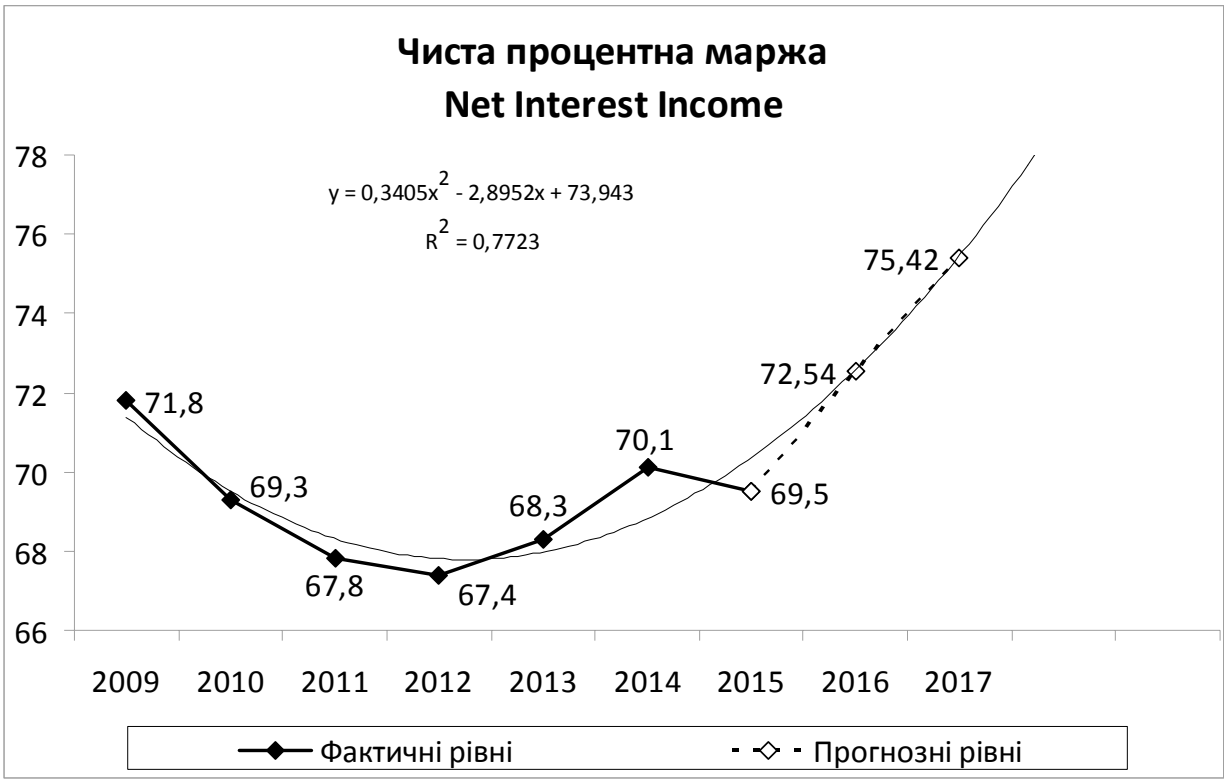


Рис. 1. Фактичні й прогнозні значення процентної маржі (Net Interest Income) йорданських банків на 2009–2017 рр. (розраховано та побудовано автором)

Підставивши до параболічного тренду, побудованого за фактичними даними, отримані прогнозні значення процентної маржі, отримаємо графік тренду маржі, що наочно ілюструє її зростання в майбутньому (рис. 1).

Заслуговує на увагу, що можливі різні методи розробки прогнозу фактору $\widehat{X}_1$ – процентної маржі (Net Interest Income). Вважаємо за доцільне обрати метод екстраполяції тренда, що дозволяє обчислити значення основних узагальнюючих показників розвитку банків (ROA, ROE) за межами наявності фактичних даних, виходячи із припущення, що отримана тенденція збережеться й у майбутньому [5, с.70–73]. Оптимальним для фактору $\widehat{X}_1$ – процентної маржі (Net Interest Income) виявився параболічний тренд, що наочно видно на рис. 1.

Як видно на рис. 1, отримана модель процентної маржі ($\widehat{X}_1$) має вигляд:

$$\widehat{X}_1 = 73{,}94 - 2{,}895t + 0{,}340t^2 \qquad (3)$$

Це дозволило розрахувати прогнозні значення фактору $\widehat{X}_1$ на 2016–2017 рр., де для 2016 р. t = 8, а для 2017 р. t = 9. За таких умов прогнозні значення процентної маржі $\widehat{X}_1$, відповідно, мають такі значення:

$$\widehat{X}'_{2016} = 73{,}94 - 2{,}895 \cdot 8 + 0{,}340 \cdot 8^2 = 72{,}54 \qquad (4)$$

$$\widehat{X}'_{2017} = 73{,}94 - 2{,}895 \cdot 9 + 0{,}340 \cdot 9^2 = 75{,}42 \qquad (5)$$

Підставивши отримані значення фактору $\widehat{X}_1$ – процентної маржі (Net Interest Income) у відповідні моделі для показників ROA й ROE, отримаємо прогнозні значення цих показників на 2016–2017 рр. (табл. 1).

Таблиця 1

Моделювання й прогнозування показників ROA, ROE і чистої процентної маржі йорданських банків, що працюють на кредитній основі, на 2016–2017 рр., % (розраховано автором)

Показники	Модель	Фактичні значення		Прогнозні значення	
		2009	2015	2016	2017
ROA	$\hat{Y}_1 = 1{,}79 - 0{,}3601X_1 + 0{,}3262\,t$	1,59	1,48	1,88	2,30
ROE	$\hat{Y}_2 = 12{,}071 - 2{,}4667X_1 + 0{,}3262t$	10,6	10,2	12,9	15,8
Чиста відсоткова маржа	$\widehat{X}_1 = 73{,}94 - 2{,}895t + 0{,}340t^2$	71,8	69,5	72,54	75,42

Побудуємо графічне зображення показників ROE й ROA йорданських банків (рис. 2).

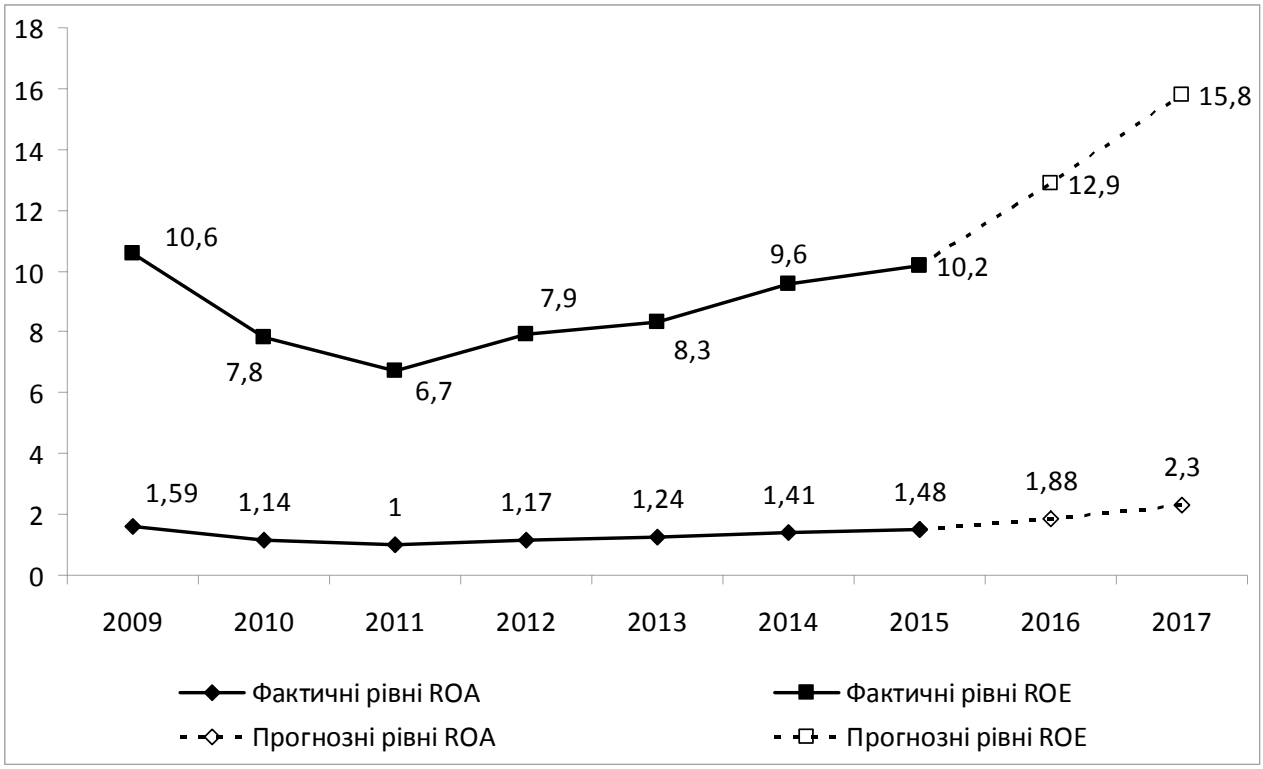


Рис. 2. Фактичні й прогнозні значення показників ROA й ROE йорданських банків, які працюють на кредитній основі в 2009–2017 гг., % (розраховано та побудовано автором)

Як видно на рис. 2, графічне зображення показників ROE й ROA, аналогічно як і процентної маржі (рис. 1), має виражений параболічний тренд. Отримані прогнозні значення процентної маржі й узагальнюючих результативних показників ROE й ROA ефективності діяльності йорданських банків, що використовують як основне джерело формування й використання своїх доходів позичковий відсоток, відображають тенденції розвитку ефективності використання їхніх активів і капіталу.

Відповідно, якщо в перспективі збережеться тенденція до розвитку показників рентабельності йорданських банків 2009–2015 рр., то у 2016 р. ефективність використання їхніх активів (показники ROA) буде дорівнювати 1,88%, а в 2017 р. – 2,30%, означаючи, тим самим, що кожний динар загальної суми активів йорданських банків буде генерувати 1,88 піастра чистого прибутку в 2016 р. і 2,30 піастри чистого прибутку в 2017 р. При цьому, ефективність використання йорданськими банками їхнього капіталу (показник ROE) в 2016 р. принесе йорданським банкам на

кожний вкладений ними в капітал йорданський динар 12,90 піастрів чистого прибутку, а в 2017 р. – 15,75 піастрів. Що ж стосується чистої процентної маржі (Net Interest Income), то розрахунки показали, що її питома вага в загальній сумі доходів йорданських банків збільшиться, досягши в 2016 р. 72,54% загальної суми їхніх доходів, а в 2017 р. – 75,42% (табл. 1).

Висновки і перспективи подальших розробок. Наведені показники прогнозування динаміки процентної маржі й основних результативних узагальнюючих показників діяльності йорданських банків до 2018 року таких як ефективність використання активів і ефективність використання капіталу дозволяє зробити висновки про те, що ефективність діяльності йорданських банків має стійку тенденцію до зростання. Це знаходить відображення в тому, що віддача (чистий результат або ефективність) від використання вкладених коштів в активи йорданських банків їхніми акціонерами в 2016 р. дасть їм на кожний вкладений в активи динар 1,88 піастра або 18,8 филсів чистого прибутку, а в 2017 р. – 2,30 піастрів або 23,0 филса чистого прибутку. Відповідно, віддача (чистий результат або ефективність) від використання вкладених коштів у капітал йорданських банків їхніми акціонерами в 2016 р. складе на кожний вкладений у капітал динар 12,90 (129,0 филсів) піастрів чистого прибутку, а в 2017 р. – 15,75 піастрів (157,5 филсів). Збільшенню віддачі (чистого результату або ефективності) від використання вкладених акціонерами йорданських банків у їхні активи й капітал коштів буде сприяти збільшення питомої ваги процентної маржі, яка збільшилася з 69,5% загальної суми їхніх доходів в 2015 р. до 72,54% в 2016 р., а в 2017 р. – більше ніж 75,42% від загальної суми доходів йорданських банків.

Література

1. *Рибалка О. О. Удосконалення сутності поняття «ефективність банківського бізнесу» / О. О. Рибалка // Культура народів Причорномор'я. – 2007. – № 109. – С. 126–128. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6691/1/Rybalka.pdf.*
2. *Маслак М. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності діяльності банку / М. Г. Маслак, А. В. Буряк // Бізнес Інформ. – 2009. – № 12 (2). – С. 187–191. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/2301/1/Buriak_001.pdf.*
3. *Буряк А. В. Особливості оцінки ефективності банку із розгалуженою мережею філіалів / А. В. Буряк, І. М. Бікбов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ». – 2009. – Т. 25. – С. 263–267. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/453/1/PPRBS_25_25.pdf.*
4. *Янковий О. Г. Математико-статистичні методи й моделі в керуванні підприємством: навч. посіб. / О. Г. Янковий. – Одеса: ОНЕУ, 2014. – 250 с.*
5. *Янковий О. Г. Основи теорії статистики: навч. посіб. / О. Г. Янковий. – Одеса, ротапринт ОИФ УГУФМТ, 2007. – 111 с.*

References

1. *Rybalka, O. O. (2007), Improving the essence of the concept of «efficiency of banking business» [Udoskonalennia sutnosti poniattia «efektyvnist bankivskoho biznesu»], Culture of the Black Sea peoples, No. 109, pp. 126–128 (ukr)*
2. *Maslak, M. G., Buryak, A. V. (2009), Methodological approaches to assessing the effectiveness of the bank's activities [Metodyschni pidkhody do otsinky efektyvnosti diialnosti banku], Biznes-Inform, No. 12 (2), pp. 187–191 (ukr)*
3. *Buryak, A. V. Bikbov, I. M. (2009), Peculiarities of assessing the effectiveness of the bank with extensive branch network [Osoblyvosti otshinky efektyvnosti banku iz rozhaluzhenoiu merezheiu filialiv], Problemy i perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy, DVNZ «UABS NBU», Sumy, T. 25, pp. 263–267, available at: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/453/1/ PPRBS_25_25.pdf (ukr)*
4. *Yankovyi, O. G. (2014), Mathematical and statistical methods and models in enterprise's management [Matematyko-statystychni metody i modeli v upravlinni pidpryiemstvom], ONEU, Odessa, 250 p. (ukr)*
5. *Yankovyi, O. G. (2007), Fundamentals of statistics theory [Osnovy teorii statystyky], OIF UHUFMT, Odessa, 111 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 28.05.2016.

УДК 336.009.6

Олена Миколаївна ГОНЧАРЕНКО
доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: engoncharenko@ukr.net

Ольга Степанівна СВІТЛИЧНА
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: svetlihnayos@mail.ru

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Гончаренко, О. М. Формування системи надання фінансових послуг: сучасні тенденції та перспективи / Олена Миколаївна Гончаренко, Ольга Степанівна Світлична // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 173–183.

Анотація. *У статті досліджено та проаналізовано сучасні тенденції формування системи надання фінансових послуг. Доведено, що система надання фінансових послуг відіграє вирішальну роль при визначенні конкурентних позицій фінансового інституту на конкретному ринку або його сегменті через пристосування своїх продуктів до попиту і вимог клієнтів. Обґрунтовано, що на сьогодні ефективна діяльність фінансових установ неможлива без використання сучасних інтернет-технологій, які дозволяють підвищити ефективність взаємовідносин фінансових установ з клієнтами. Тому розвиток фінансових інтернет-послуг є одним із найпривабливіших та перспективних напрямків е-бізнесу. Визначено переваги, які одержують фінансові інститути завдяки участі в системах е-комерції та розглянуто перспективні напрямки розвитку інтернет-послуг у різних сферах фінансової діяльності.*

Ключові слова: *фінансова послуга; ринок фінансових послуг; інтернет-послуги; е-комерція.*

Елена Николаевна ГОНЧАРЕНКО
доктор экономических наук, доцент, заведующая кафедрой финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail: engoncharenko@ukr.net

Ольга Степановна СВЕТЛИЧНАЯ
кандидат экономических, доцент, доцент кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический університет, e-mail: svetlihnayos@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Гончаренко, Е. Н. Формирование системы предоставления финансовых услуг: современные тенденции и перспективы / Елена Николаевна Гончаренко, Ольга Степановна Светличная // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 173–183.

Аннотация. *В статье исследованы и проанализированы современные тенденции формирования системы предоставления финансовых услуг. Доказано, что система предоставления финансовых услуг играет решающую роль при определении конкурентных позиций финансового института на конкретном рынке или его сегменте через приспособление своих продуктов к спросу и требованиям клиентов. Обосновано, что сегодня эффективная деятельность финансовых учреждений невозможна без использования современных интернет-технологий, которые позволяют повысить эффективность взаимоотношений финансовых учреждений с клиентами. Поэтому развитие финансовых интернет-услуг является одним из самых привлекательных и перспективных направлений е-бизнеса. Определены преимущества, которые получают финансовые институты благодаря участию в системах е-коммерции и рассмотрены перспективные направления развития интернет-услуг в различных сферах финансовой деятельности.*

© ГОНЧАРЕНКО О.М., СВІТЛИЧНА О.С., 2016

Ключевые слова: *финансовая услуга; рынок финансовых услуг; интернет-услуги; е-коммерция.*

Olena GONCHARENKO
Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Financial Management and Stock Market Department, Odessa National Economic University, e-mail: engoncharenko@ukr.net

Olga SVITLYCHNA
PhD in Economics, Associate Professor of Financial Management and Stock Market Department, Odessa National Economic University, e-mail: svetlihnayos@mail.ru

FORMATION OF SYSTEM PROVIDING FINANCIAL SERVICES: CURRENT TRENDS AND PROSPECTS

Goncharenko, O., Svitlychna, O. (2016), Formation of system providing financial services: current trends and prospects. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Formuvannia systemy nadannia finansovykh posluh: suchasni tendentsii ta perspektyvy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 173–183.

Abstract. *The article investigates and analyzes the current trends in the formation of the system of providing financial services. It is proved that the system of providing financial services play a crucial role in determining the competitive position of a financial institution in a particular market or its segment through adaptation of products to the demands and requirements of customers. Is grounded that today the effective operation of financial institutions is impossible without the use of modern Internet technologies. New technologies can increase the effectiveness of the relationship with the customers of financial institutions. Therefore, the development of financial web services is one of the most attractive and promising areas of e-business. The article defines the benefits that accrue to financial institutions due to participate in e-commerce systems, and discussed prospects for development of Internet services in various areas of financial activity.*

Keywords: *financial services; financial services market; Internet services; e-commerce.*

JEL classification: *G200*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах становлення і розвитку української економіки винятково важливого значення набуває побудова ефективної системи надання фінансових послуг, оскільки фінансові інститути є рушійною силою розвитку та ринкових перетворень. Зі створенням та розвитком фінансових відносин формується і ринок фінансових послуг.

Ринок фінансових послуг охоплює широкий спектр послуг та є однією із важливих і невід'ємних складових сучасної ринкової економки. Тому сьогодні зростає інтерес до різних аспектів діяльності фінансових інститутів з приводу надання ними фінансових послуг.

Метою формування системи надання фінансових послуг є виявлення можливостей фінансового інституту зайняти конкурентні позиції на конкретному ринку або його сегменті шляхом пристосування своїх продуктів до попиту і вимог клієнтів. З цим пов'язане вирішення важливого завдання аналізу при прийнятті управлінських рішень: в області розробки нових продуктів, визначенні структури діяльності на ринку фінансових послуг, знаходження оптимальних витрат по кожній послузі і досягненні високої якості продуктів, що розробляються.

Сучасний бізнес – це сфера найрізноманітніших послуг клієнтам у всіх секторах економіки – від традиційних, що визначають основу діяльності фінансових інститутів, до новітніх форм та інструментів ринку фінансових послуг.

Запровадження новітніх інформаційних технологій відкриває перед фінансовими інститутами широкі можливості щодо розвитку сучасних, прогресивних форм обслуговування клієнтів, диверсифікації їхньої діяльності, збільшення можливостей управління ризиками.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Суттєвий внесок у формування теорії фінансових ринків здійснили вчені Е. Шоу, Дж. Тобін, О. Гершенкрон, Д. Драймон,

Ф. Мишкін, І. Фішер, С. Шарп. Саме вони сформували фундамент сучасної теорії фінансового посередництва та визначили принципи надання фінансових послуг.

Сучасні концепції функціонування ринку фінансових послуг досліджувалися у роботах П. Роуза, Ф. Мишкіна, М. Звєрякова, С. Науменкової, В. Корнєєва, В. Унинець-Ходаківської та ін. Проведений аналіз наукових праць дає підстави стверджувати про відсутність єдиної точки зору щодо системи надання фінансових послуг, що обумовлює необхідність подальших досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Становлення і розвиток ринку фінансових послуг в Україні відбувається в період глобалізації фінансових ринків і міжнародної інтеграції фінансових інститутів. При цьому ефективна діяльність фінансових установ неможлива без використання сучасних інтернет-технологій. З впровадженням інтернет-технологій розпочався новий етап розвитку ринку фінансових послуг, який характеризується надзвичайно високою динамікою фінансових потоків. Характерною тенденцією став активний вихід на ринок високотехнологічних фінансових послуг нефінансових установ, що призводить до загострення конкуренції та перерозподілу клієнтської бази. Це зумовлює необхідність дослідження сучасних тенденцій формування фінансовими установами системи надання фінансових послуг.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та аналіз сучасних тенденцій формування системи надання фінансових послуг.

Об’єктом дослідження є процеси формування та надання фінансових послуг.

Предметом дослідження виступають економічні відносини у сфері надання фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові послуги є основою сучасної економіки. Будь-яка господарська діяльність так чи інакше залежить від послуг, які забезпечуються фінансовим сектором. Об’єктивною передумовою функціонування ринку фінансових послуг є необхідність посередництва у взаємовідносинах між економічними агентами з приводу перерозподілу фінансових ресурсів. Кошти можуть бути наявними у одних суб’єктів господарювання, а інвестиційні потреби виникають у інших. Ринок фінансових послуг виконує роль посередника руху коштів від їх власників до користувачів.

Фінансові послуги є великим та зростаючим сектором фактично у всіх розвинених економіках і таких, що розвиваються. Темпи зростання цього сектора особливо високі в тих економіках, які зазнають стрімкої модернізації. Торгівля фінансовими послугами також зростає швидкими темпами внаслідок комбінації нових і зростаючих ринків у країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою, лібералізації фінансів і торгівлі, використання нових фінансових інструментів і стрімких технологічних змін. Проте, сектор фінансових послуг набагато важливіший, ніж його прямий вплив на економіку.

Сутність ринку фінансових послуг полягає в організації законодавчо обумовленої системи взаємовідносин між його суб’єктами, які складаються в процесі купівлі-продажу послуг специфічного характеру, спрямування фінансових ресурсів від власників до інвесторів (позичальників).

Однією з характерних особливостей ринку фінансових послуг є необхідність постійної націленості фінансових інститутів на розширення різноманітності своїх послуг, забезпечення привабливості своїм пропозиціям та своєчасне реагування на запити користувачів. Така поведінка фінансових установ на ринку фінансових послуг цілком зрозуміла і пояснюється логікою конкурентної боротьби за клієнта, не лише корпоративного, але й приватних осіб.

Визначають три головні ознаки будь-якої фінансової послуги, а саме:

– операції здійснюються на користь третіх осіб, тобто мають посередницький характер;
– предметом операції є фінансові активи;
– мета операції – одержання прибутку або збереження реальної вартості фінансового активу.

Отже, послуга – це результат виконання відповідних операцій з фінансовими активами, спрямованих на задоволення індивідуальних фінансових потреб клієнтів. Періодичність операцій у процесі надання послуг має суттєве значення, оскільки діяльність з надання фінансових послуг є підприємницькою і має здійснюватися систематично, на постійній основі та з метою отримання прибутку.

Переважна більшість операцій, що здійснюються в процесі надання послуг, належить до фінансових операцій.

Фінансові послуги є результатом діяльності фінансових посередників з фінансовими активами. Фінансові послуги платні, а мета їх надання полягає в одержанні фінансовою установою прибутку (рис. 1).

Рис. 1. Механізм надання фінансової послуги [1, с.25]

Фінансові послуги, як будь-які види послуг, мають певні особливості, а саме:

- фінансова послуга сприймається як діяльність особи (юридичної чи фізичної), яка надає послугу;
- фінансова послуга не має матеріально-речової форми вираження;
- абстрактна форма фінансової послуги набуває конкретного вираження на основі договірних відносин або в процесі купівлі-продажу цінних паперів;
- корисний ефект фінансової послуги виявляється в процесі її надання;
- час надання та споживання фінансової послуги здебільшого збігається.

Фінансові послуги можна певним чином класифікувати з огляду на особливості їх надання клієнтам. Так, за спрямованістю на задоволення потреб клієнтів виокремлюють:

– прямі послуги, що безпосередньо спрямовані на задоволення відповідних інтересів клієнта (платіжні, комерційні, інвестиційні, страхові);
– непрямі, або супутні, послуги без отримання клієнтом додаткового доходу (зазвичай, полегшують надання прямих послуг: клірингові послуги, телефонне управління рахунком, видача пластикових карток на основі депозитного рахунку та ін.);
– непрямі послуги, що дають клієнту додатковий дохід або знижують витрати при отриманні прямих послуг (інвестування залишків на поточних рахунках в одноденні депозити тощо).

Фінансові послуги, що надаються клієнтам, можна класифікувати за рівнями складності.

До І рівня складності віднесено послуги, які орієнтовані на задоволення потреб великої кількості клієнтів і не потребують від них спеціальних навичок або професійних знань певного спрямування (відкриття рахунків, переказ грошей, обслуговування дорожніх чеків, обмін валюти, страхові послуги та ін.).

До ІІ рівня складності належать послуги, в процесі одержання яких клієнти повинні мати спеціальний рівень підготовки. Це стосується послуг в системі електронної комерції, насамперед, Інтернет-страхування та Інтернет-банкінгу, а також отримання послуг з управління майном, довірчого управління фінансовими активами, торгівлі цінними паперами та ін. Зауважимо, що крім спеціальних знань, клієнти для споживання переважної більшості фінансових послуг ІІ–IV рівнів складності повинні мати необхідне технічне обладнання (комп'ютери, програмне забезпечення).

До ІІІ рівня складності відносять послуги, орієнтовані на задоволення спеціальних фінансових потреб клієнтів, які мають відповідний рівень професійної підготовки в галузі фінансів, що дозволяє їм бути споживачами цих послуг для задоволення конкретних фінансових потреб, які не є поширеними. До цієї групи послуг за рівнем складності належать послуги в системі Інтернет-трейдингу, фінансові послуги з формування портфеля цінних паперів певного рівня дохідності та ризиковості та ін. [1, с.95].

Споживачами фінансових послуг IV рівня складності є обмежене коло клієнтів, які розраховують на отримання специфічних фінансових послуг у вузькоспеціалізованих сферах, таких як форекс-трейдинг, послуги в системі біржової торгівлі та ін. Споживачі таких послуг повинні мати спеціальні знання в галузі фінансового планування, фінансового інжинірингу та розвинені професійні навички фінансового та технічного спрямування в процесі одержання та споживання таких послуг.

Протягом останнього часу все частіше фінансові посередники виходять на ринок фінансових послуг з пропозиціями щодо надання певних фінансових продуктів.

Фінансовий продукт – це форма представлення фінансової послуги на ринку.

Фінансовий продукт та фінансова послуга виступають як форма і зміст у взаємозв'язку. Фінансовий продукт може мати комплексний характер і бути формою вираження кількох послуг. Наприклад, користувач пластикової картки поряд з розрахунковими послугами може отримувати в процесі її застосування й інші види послуг – кредитні, депозитні.

Продуктовий ряд – сукупність фінансових продуктів, запропонованих фінансовим посередником на ринку.

Формування системи надання фінансових послуг та процес впровадження фінансової послуги (фінансового продукту) на ринок охоплює такі основні етапи:
– пошукові дослідження;
– розробка концепції нової або вдосконалення існуючої фінансової послуги (фінансового продукту);
– маркетингові дослідження;
– безпосередня розробка нової або вдосконалення існуючої фінансової послуги;
– випробування та оцінювання фінансової послуги з огляду на її прийнятність;
– розробка і впровадження механізму надання фінансової послуги.

Успішний розвиток ринку фінансових послуг ґрунтується на регулюванні та контролі правильності надання фінансовими установами своїм клієнтам роздрібних фінансових послуг і продажу фінансових продуктів. Це, насамперед, стосується розкриття інформації для невеликих інвесторів та вимог до фінансових установ щодо визначення прийнятності рекомендованих ними фінансових продуктів.

За результатами досліджень багатьох провідних консалтингових компаній, у третьому тисячолітті значення ефективних фінансових взаємовідносин між клієнтами неухильно зростатиме. Тому, якщо у світі з'являються нові технології, що дозволяють підвищити цю ефективність, фінансові інститути прагнуть їх впровадити і надати в розпорядження своїх клієнтів. Саме потреби корпоративних і мільйонів індивідуальних клієнтів головним чином визначили мережу Інтернет одним із пріоритетних каналів надання сучасних фінансових послуг різноманітними фінансовими інститутами. Закономірним результатом став бурхливий розвиток фінансових інтернет-послуг – одного з найпривабливіших та перспективних напрямків е-бізнесу [2, с.10].

Для проведення аналізу цього сегмента е-бізнесу потрібно визначитися з самим поняттям «фінансові інтернет-послуги». Інтуїтивного визначення фінансових інтернет-послуг як таких, які надаються через мережу Інтернет, буде замало. Адже таке визначення не розкриває головної суті цих послуг. Тому спочатку потрібно визначитися з критерієм віднесення будь-якої послуги до розряду інтернет-послуг. Під інтернет-послугою, зазвичай, розуміють тільки таку послугу, основна частина процесу надання якої відбувається в режимі реального часу (он-лайн) з широким використанням основних можливостей та відмінних особливостей мережі інтернет як комунікаційного середовища нового покоління.

Головна з цих особливостей Інтернету полягає в можливості одночасного забезпечення інформаційної взаємодії провайдера послуги з великою кількістю клієнтів. При цьому функціональні характеристики послуги визначаються рівнем використання прикладною системою таких властивостей мережі, як забезпечення доступності інформації незалежно від місцезнаходження клієнта та часу доби, глобальність та персоніфікованість послуг, можливість оперативного прийняття рішень у процесі взаємодії між системою та користувачами тощо. Тобто чим більше у споживача можливостей щодо оперативного управління своїми ресурсами, тим вищий рівень послуги та перспективи її широкого впровадження.

Розглядаючи фінансові послуги як категорію е-бізнесу, необхідно розрізняти сферу фінансового забезпечення електронної комерції в Інтернеті та електронні фінансові послуги в мережі.

До основних конкурентних переваг, які одержують фінансові інститути завдяки участі в системах е-комерції, належать:

- широкий доступ до комерційної інформації;
- скорочення термінів підготовки та реалізації угод на основі он-лайнового переговорного процесу та систем захищеного документообігу;
- розширення «географії» товарних ринків;
- розширення можливостей вільного входу та виходу на ринок;
- інтенсифікація товарообігу та збільшення його обсягів;
- оптимізація використання оборотних коштів учасників електронної комерції;
- підвищення рівня обслуговування на основі персоніфікованого сервісу;
- зменшення операційних витрат.

Для споживачів важливою перевагою використання систем е-комерції є комплексність надання фінансових послуг, яка досягається в процесі здійснення повного циклу торгово-фінансових і маркетингових операцій (обмін документами, передача прав власності, здійснення платежів, гарантійне забезпечення тощо).

Однак, впровадження електронних фінансових послуг має і певні обмеження та недоліки, зокрема: сумніви сторін з приводу приналежності того чи іншого проекту до компанії (негативна анонімність); недовіра споживача до послуг, які продаються за

допомогою інтернету; можливість шахрайства; витіснення з ринку комерційних оффлайн-підприємств; очікування споживачами доставки придбаної продукції та можливі труднощі й витрати при поверненні товару; недоотримання в бюджет держави податкових виплат при веденні «сірих» схем обліку тощо.

Відповідно до особливостей організації бізнес-процесів електронні фінансові послуги класифікують за відповідними напрямами (рис. 2).

Послуги для організації е-комерції в мережі Інтернет – послуги зі створення та обслуговування різних типів бізнес-систем для організації е-комерції в мережі Інтернет.

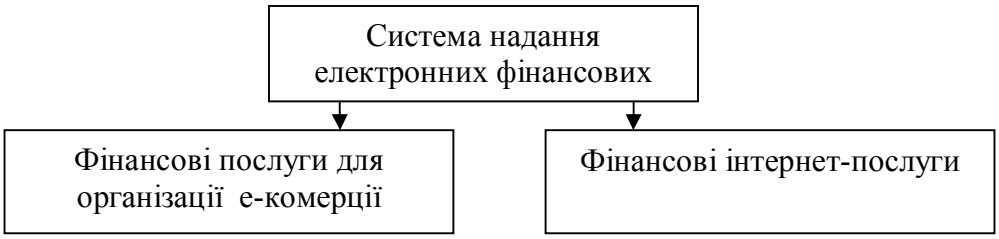


Рис. 2. Класифікація електронних фінансових послуг [3, с.471]

Українська асоціація директ-маркетингу (УАДМ) у співпраці з Ukraine Digital News (UADN) і в партнерстві з провідним венчурним фондом AVentures Capital провели дослідження ринку електронної комерції за результатами 2014 року. За оцінкою УАДМ загальний обсяг ринку e-commerce за підсумками 2014 р. склав $ 1,6 млрд. (в обсяг включені тільки B2C-продажі нових товарів). Порівняно з 2013 роком ринок електронної комерції виріс в гривні на 19%, в доларах – впав на 20%. Багато сегментів скоротилися у валюті через сильне падіння курсу гривні. Фактично ринок e-commerce України в грошовому вираженні повернувся на рівень 2012 року.

Найбільш поширені в розвинених країнах електронні фінансові інтернет-послуги можна об’єднати в такі класи: інтернет-банкинг (е-банкинг, і-банкинг) – надання банками клієнтам можливостей електронного управління своїми рахунками через Інтернет; інтернет-трейдинг (е-трейдинг, і-трейдинг) – надання фінансовими інститутами клієнтам можливості ефективного оперування своїми коштами та цінними паперами на глобальних валютних і фондових ринках завдяки можливостям Інтернету; інтернет-страхування (е-страхування, і-страхування) – забезпечення процесу оформлення, оплати та придбання страхових полісів і отримання страхових премій з використанням Інтернету.

Доволі популярним видом є надання банківських послуг через мережу Інтернет. Застосування систем і-банкінгу призвело до зростання конкуренції на ринку банківських послуг завдяки активному виходу на ринок інших фінансових посередників і небанківських корпорацій у співдружності з фінансовими й технологічними компаніями, що володіють новітніми інформаційними технологіями. Причому ці тенденції характерні для всіх сегментів ринку фінансових послуг [4, с.394–399].

В Інтернеті функції традиційного банку виконує віртуальний офіс. За допомогою сайту банку в мережі Інтернет клієнт може отримати всю потрібну інформацію, оформити необхідні документи, відкрити рахунки, тобто працювати та вести свою діяльність у режимі реального банку, хоча і з певними обмеженнями. Такий банк дозволяє розширити коло потенційних відвідувачів, стежити за поведінкою клієнтів у мережі, удосконалювати якість та швидкість надання послуг, залучати до роботи меншу кількість працівників.

Перехід на безготівкові розрахунки та безкарткову ідентифікацію клієнта розширює можливості для продажу інших банківських продуктів. Однак перехід на сучасні технології платежів часто гальмується самими банками. Наприклад, через сильне банківське лобі чіпові карти на ринку США досі займають мізерний процент, оскільки банкам дешевше покривати збитки від шахрайств на магнітних картках, ніж запроваджувати нову дорогу систему з використанням мікрочіпів. Натомість, банкомати в ЄС незабаром перестануть приймати

картки з магнітними смужками, оскільки законодавці виграли боротьбу з бізнесом на користь безпеки споживачів [5, с.234–242].

Банки розвивають інтернет-еквайринг – прийом до оплати платіжних карт через Інтернет з використанням спеціально розробленого web-інтерфейсу, що дозволяє провести розрахунки в інтернет-магазинах і оплатити на спеціальних електронних платіжних системах різні послуги (мобільний і фіксований телефонний зв'язок, комунальні послуги, Інтернет та ін.).

Банки також починають використовувати такі засоби продажу продуктів як відеоконсультанти, інтерактивна вітрина та тачскрін столи.

Послуга «Відеоконсультант» дозволяє перевести підтримку клієнтів на новий візуальний рівень. Завдяки застосуванню відеоконсультанта розширюються можливості колл-центру для надання відеоконсультацій через Інтернет. Оператори центру можуть демонструвати різні документи: договори, звіти про списання коштів, графіки виплат і будь-яку іншу інформацію на сайті компанії. При цьому клієнт має зоровий контакт з консультантом, може задавати йому питання і отримувати відповіді в режимі реального часу. Це рішення дозволяє надати кваліфіковану допомогу в заповненні заяв, декларацій та інших документів, а також надавати платні консультаційні послуги з можливістю заповнення документів і збереженням їх на комп'ютері користувача.

Завдяки тачскрін-столам від Microsoft клієнт може ознайомитись з усіма банківськими продуктами та послугами, порівняти умови та розрахувати різноманітні варіанти (наприклад, який депозит є більш вигідним) тощо. Інтернет вітрина – це різновид тачскрін столу, з однією відмінністю, вона є більш надійною та функціональною. За допомогою інтерактивних вітрин відвідувачі можуть не лише отримувати необхідну інформацію (при цьому за допомогою статистики переходів і відстеженням за діями клієнтів, банк дізнається, що ж його клієнтів дійсно цікавить), але й заповнювати якусь частину необхідних документів, заощаджуючи час собі та персоналу. Інтерактивні вітрини повинні бути в антивандальному виконанні (під захисним склом), що стане важливою частиною маркетингової політики банків.

Не менш цікавою новинкою є пластикова картка Wallaby. Пластикова карта Wallaby Card покликана вирішити проблему вибору найбільш оптимального рахунку в банку і карти та спрощувати розрахунок за покупки за умови, що у клієнта декілька пластикових карток. Вона має доступ до всіх банківських рахунків і дозволяє автоматично вибирати найбільш оптимальний для отримання найбільшої знижки і бонусів при покупці. Залежно від того, що, коли і де клієнт вирішив придбати, Wallaby автоматично вибирає найбільш відповідний рахунок і списує необхідну суму, а також нараховує належні клієнту бонуси. Кількість прив'язаних до карти рахунків можна постійно варіювати, керуючи єдиною картою в тому числі, і зі смартфона [6, с.40–45].

У страховому бізнесі поява і широке розповсюдження Інтернету також стало першопричиною, що викликала грандіозні зміни в технологіях, які, застосовуються. Змінилася модель управління бізнесом, радикально змінилась поведінка споживача. Окрім того, процес автоматизації діяльності страхових компаній дозволяє підвищити конкурентоспроможність компанії і ефективну розробку нових бізнес-моделей, поліпшити якість обслуговування клієнтів і відшкодування збитків, а також підняти рівень ефективності продажу і введення просунутих методів винагороди і мотивації.

Важливим елементом сучасних IT-рішень для автоматизації процесів страхової компанії є впровадження механізмів обслуговування прямого продажу через різні канали розподілу (Call-центр, Інтернет, WAP, SMS), а також забезпечення клієнтам прямого доступу до даних за полісами і збитків (Інтернет, IVR, SMS, WAP) [7, с.117–122].

Варто відмітити, що протягом останніх років страхові компанії більше зайняті проблемами фінансової стійкості та заняття конкурентної позиції на ринку, а технологічна складова відійшла на друге місце в колі їх інтересів. Хоча впровадження IT-рішень в страхових компаніях є об'єктивною необхідністю зважаючи на кількість клієнтів та різні

види за якими здійснюється страхування. Застосування інтернет-послуг дозволить страховикам підвищити ефективність продажу, вдосконалити управління збитковістю та фінансовий облік.

На сьогодні найбільш поширені такі інтернет-послуги зі страхування як заказ поліса та розрахунки зі страхування. Заказ поліса здійснюється на основі даних, які надані клієнтом, а платіж здійснюється за допомогою банківської картки. Однак, на сьогодні більшість інтернет-послуг зі страхування є переважно рекламою страховика і все одно потребують участі співробітника страховика.

Розрахунки зі страхування через Інтернет обертаються для клієнта великою економією часу, оскільки сучасні розрахунки зі страхування дуже об'ємні і трудомісткі навіть при використанні ЕОМ, тому що припускають ручне заповнення великої кількості форм.

Страхові платежі через Інтернет можуть бути вигідні клієнтам через оперативність отримання поліса, наявність додаткових знижок зважаючи на виключення посередників, можливість отримання поліса в тих місцях, де відсутні представники цієї страхової компанії тощо.

Водночас обов'язково необхідно, щоб платіжні системи, які використовуються страховиками та їх клієнтами, задовольняли низку додаткових вимог, зокрема забезпечували: конфіденційність; цілісність інформації; аутентифікацію і авторизацію; гарантії ризиків продавця; мінімізацію плати за транзакцію. Як бачимо, в основному вимоги мають «загальний» характер, додатково потрібні лише підвищена безпека і гарантії ризиків. Останнє видається для інтернет-страхування особливо важливим [8].

Нові інформаційні технології дають численні переваги при проведенні операцій на фондовому та інших фінансових ринках. Електронні торги здійснюються через спеціалізовані термінали, що суттєво вплинуло на роль біржових посередників, оскільки взаємодія між дилерами стала багатосторонньою. При цьому ЕТС повністю замінює брокерів, але це не означає, що брокерські фірми мали б зникнути (навпаки, вони почали пропонувати нові послуги в режимі реального часу). Нова технологія, що одержала назву Інтернет-трейдингу, призвела до перегляду основних економічних моделей і концепцій функціонування світових фінансових ринків в цілому, виникненню принципово нового конкурентного середовища, розробці технологічних стандартів, появі нових гравців, торговельних майданчиків і фінансових інструментів.

Основними складовими інтернет-трейдингу є:

– торгова система;
– користувачі інтернет-трейдингу;
– он-лайн брокери;
– програмне забезпечення інтернет-трейдингу.

Для здійснення Інтернет-трейдингу на комп'ютер клієнта встановлюється спеціальна програма, яка при підключенні до Інтернет показує біржові ціни на фінансові інструменти у поточний момент часу в цифровому і графічному вигляді та дозволяє здійснювати операції купівлі-продажу цінних паперів в режимі реального часу. Програма Інтернет-трейдингу називається «торговельний термінал віддаленого доступу на біржі».

Попит на інтерактивну торгівлю акціями, опціонами, ф'ючерсами зростає з кожним днем. Все більше банків і брокерських компаній освоюють новий перспективний напрямок своєї діяльності. Трейдинг в мережі приваблює потенційного інвестора насамперед зовнішньою простотою здійснення угод і низькими тарифами на послуги онлайн-брокерів. При цьому, також, як і в реальності, інвестор може скористатися повнофункціональним сервісом (full service brokerage), цілком покладаючись на кваліфіковані консультації брокера, або дисконтними сервісом (discount brokerage), коли вся відповідальність за прийняття торгового рішення перекладається на плечі інвестора.

Головна особливість Інтернет-трейдингу – простота здійснення операцій. Це дозволяє залучити до роботи на фондовому ринку абсолютно нові шари інвесторів (в основному

приватних і дрібних інвесторів), яких лякала складна процедура роботи з брокером і які не представляли великого інтересу для брокера як клієнти, через високі витрати на їх обслуговування. За існуючими оцінками брокерські компанії, які не використовують технології Інтернет-трейдингу, не можуть ефективно обслуговувати інвесторів, які володіють сумою до $ 15000.

Саме реальна можливість різко підвищити оборот за рахунок збільшення кількості клієнтів при незначному збільшенні витрат на їх обслуговування стимулює практично всі великі та середні російські брокерські компанії заявляти про намір найближчим часом пропонувати послуги Інтернет-трейдингу для своїх клієнтів.

Сучасні системи Інтернет-трейдингу, окрім стандартних можливостей отримання котирувальної інформації, простої аналітики і виконання замовлень на купівлю і продаж акцій, все частіше комплектуються такими можливостями, як вбудований технічний аналіз, експорт інформації в спеціальні програми аналізу даних, маржинальне кредитування, автоматизація торговельних і бухгалтерських операцій, розрахункові операції, онлайн-консультації з фахівцями тощо [3, с.408].

Таким чином, хоча торгівля цінними паперами через Інтернет в Україні сьогодні знаходиться на початковому етапі свого розвитку, перспективи цього напряму не можна недооцінювати. Більше того, не зважаючи на всі проблеми, які сьогодні властиві становленню вітчизняних фінансових Інтернет-технологій (недостатність правової бази, необхідність посилення захисту інформаційних потоків, підвищення якості каналів зв'язку тощо), вже можна констатувати існування і динамічний розвиток Інтернет-індустрії на ринку цінних паперів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, Інтернет як інформаційно-транспортна технологія вже забезпечив доступність фінансових продуктів і послуг для більшої кількості клієнтів, усунувши географічні та часові бар'єри для їх надання. На розширеному ринку банки та інші фінансові організації отримали можливість збільшити клієнтську базу та пропозицію своїх продуктів і послуг. Фактично, фінансові організації на основі Інтернету впроваджують нові методи, правила та традиції дистанційного обслуговування клієнтів.

При аналізі тенденцій розвитку світової економіки провідні західні експерти єдині у думці, що застосування інтернет-технологій у фінансовій сфері значно розширить спектр фінансових послуг та докорінно змінить звичну модель ділових взаємовідносин з клієнтами, зробивши їх більш динамічними, а все це загалом дозволить підвищити ефективність функціонування фінансових інститутів. Для забезпечення розвитку інтернет-систем фінансового обслуговування юридичних і приватних осіб потрібно вирішити цілу низку різноманітних теоретичних та прикладних проблем, дійти згоди в багатьох питаннях організації та ведення бізнесу. До найважливіших проблем, безсумнівно, належать технологічні питання (у т. ч. створення загально прийнятної системи стандартизації та сертифікації технічних засобів і програмного забезпечення, розвиток систем захисту платіжних трансакцій тощо). Цілу низку питань зосереджено в такій комплексній проблемі, якою є створення «електронних» грошей та забезпечення їх ефективного функціонування на глобальних і національних ринках. Значної уваги потребує продовження досліджень соціально-економічних та етичних аспектів, нормативно-методологічного та правового забезпечення надання фінансових послуг в мережі Інтернет.

Література

1. *Унинець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика / В. П. Унинець-Ходаківська, О. І. Костюкевич, О. А. Лятамбор. – К.: ЦУЛ, 2009. – 392 с.*
2. *Юрчук Г. В. Розвиток фінансових послуг на основі систем електронного бізнесу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Г. В. Юрчук. – Українська академія банківської справи, Суми, 2003. – 20 с.*

3. *Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.*
4. *Штанько О. Д. Сучасні тенденції розвитку ринку фінансових послуг в Україні / О. Д. Штанько // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2013. – № 1 (6). – С. 394–399.*
5. *Фадєєва І. Г. Інтелектуальні технології у фінансовому інжинірингу / І. Г. Фадєєва // Сталий розвиток економіки: міжнар. наук.-вироб. журнал. – 2014. – № 3 (25). – С. 234–242.*
6. *Карпенко О. І. Цивільно-правові способи захисту права на інтернет-послуги / О. І. Карпенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – Випуск 32.2. – С. 40–45.*
7. *Радельчук Г. І. Програмне забезпечення Інтернет-трейдингу на російському та українському фондовому ринках / Г. І. Радельчук // Зб. наук. праць факультету прикладної математики та комп'ютерних технологій Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ. – 2008. – № 1. – С. 117–122.*
8. *Шойхеденко А. Автоматизация в страховании и введение электронного полиса – объективная необходимость [Електронний ресурс] / А. Шойхеденко. – Режим доступу: http://forinsurer.com/public/14/04/29/4652.*

References

1. *Unynets-Khodakivska, V. P., Kostyukevich, O. I., Lyatambor, O. A. (2009), Financial services market: theory and practice [Rynok finansovykh posluh: teoriia i praktyka], CNL, Kyiv, 392 p. (ukr)*
2. *Yurchuk, G. V. (2003), Development of financial services on the basis of e-business: Author's thesis [Rozvytok finansovykh posluh na osnovi system elektronnoho biznesu: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk], Ukrainian Academy of Banking, Sumy, 20 p. (ukr)*
3. *Naumenkova, S. V., Mishchenko, S. V. (2010), Market financial services [Rynok finansovykh posluh], Znannia, Kyiv, 532 p. (ukr)*
4. *Shtanko, O. D. (2013), Modern trends in the financial services market in Ukraine [Suchasni tendentsii rozvytku rynku finansovykh posluh v Ukraini], Bulletin of the International Nobel Economic Forum, No. 1 (6), pp. 394–399 (ukr)*
5. *Fadeeva, I. G. (2014), Intelligent technology in financial engineering [Intelektualni tekhnolohii u finansovomu inzhynirynhu], International Scientific Production Journal «Sustainable economic development», No. 3 (25), pp. 234–242 (ukr)*
6. *Karpenko, O. I. (2015), Civil legal ways to protect the right to Internet services [Tsyvilno-pravovi sposoby zakhystu prava na internet-posluhy], Scientific Bulletin of the Uzhgorod National University, Issue 2, No. 32, pp. 40–45 (ukr)*
7. *Radelchuk, G. I. (2008), Software Online trading on the Russian and Ukrainian stock market [Prohramne zabezpechennia Internet-treidynhu na rosiiskomu ta ukrainskomu fondovomu rynkakh], Proceedings of the Faculty of Applied Mathematics and Computer Technologies of Khmelnytsky National University, Khmelnitsky, KNU, No. 1, pp. 117–122 (ukr)*
8. *Shoyhedenko, A. Automation in the insurance and introduction electron polis – objective need [Avtomatizatsiya v strakhovanii i vvedenie elektronnogo polisa – obektivnaya neobhodimost], available at: http://forinsurer.com/public/14/04/29/4652 (rus)*

Стаття надійшла до редакції 31.05.2016.

УДК 330.131.7:336

Софія Олексіївна ДОМБРОВСЬКА
аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку,
Одеський національний економічний університет, e-mail: sonya0493@rambler.ru

ВПЛИВ ФІНАНСОВОГО РИЗИКУ НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Домбровська, С. О. Вплив фінансового ризику на систему управління фінансовими ресурсами підприємства / Софія Олексіївна Домбровська // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 184–193.

Анотація. *У статті розглянуто сутність та особливості фінансового ризику в умовах ринкових відносин. Наведено різноманітність дефініції категорії «ризик» у працях вітчизняних та зарубіжних вчених. Висвітлено класифікацію фінансових ризиків за різними ознаками. Проілюстровано основні зовнішні та внутрішні причини виникнення фінансових ризиків у фінансово-господарській діяльності підприємства. Подано послідовність проведення аналізу ризику на підприємстві та наведено порядок математичного розрахунку показника рівня ризику. Виділено основні сфери ризику діяльності підприємства. Проаналізовано структуру власного і позикового капіталів підприємств України за 2005–2014 роки, при цьому, виокремлено співвідношення довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень підприємств. Запропоновано заходи щодо нейтралізації фінансових ризиків у підприємницькій діяльності.*

Ключові слова: *фінансові ресурси; фінансовий ризик; власний капітал; позиковий капітал.*

София Алексеевна ДОМБРОВСКАЯ
аспирант кафедры финансового менеджмента и фондового рынка,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: sonya0493@rambler.ru

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО РИСКА НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Домбровская, С. А. Влияние финансового риска на систему управления финансовыми ресурсами предприятия / София Алексеевна Домбровская // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 184–193.

Аннотация. *В статье рассмотрены сущность и особенности финансового риска в условиях рыночных отношений. Приведено разнообразие дефиниции категории «риск» в трудах отечественных и зарубежных ученых. Освещена классификация финансовых рисков по различным признакам. Проиллюстрированы основные внешние и внутренние причины возникновения финансовых рисков в финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Представлена последовательность проведения анализа риска на предприятии и приведен порядок математического расчета показателя уровня риска. Выделены основные сферы риска деятельности предприятия. Проанализирована структура собственного и заемного капиталов предприятий Украины за 2005-2014 годы, при этом, выделено соотношение долгосрочных и текущих обязательств и обеспечений предприятий. Предложены мероприятия по нейтрализации финансовых рисков в предпринимательской деятельности.*

Ключевые слова: *финансовые ресурсы; финансовый риск; собственный капитал; заемный капитал.*

Sofiia DOMBROVSKA
Postgraduate student, Department of Financial Management and Stock Market,
Odessa National Economic University, e-mail: sonya0493@rambler.ru

THE INFLUENCE OF FINANCIAL RISK ON THE MANAGEMENT SYSTEM OF FINANCIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE

© ДОМБРОВСЬКА С.О., 2016

Dombrovska, S. (2016), The influence of financial risk on the management system of financial resources of the enterprise. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Vplyv finansovoho ryzyku na systemu upravlinnia finansovymy resursamy pidpryiemstva; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomičnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 184–193.

Abstract. *The essence and characteristics of financial risk in the market conditions are considered in the article. The variety of definitions of the category of «risk» in the works of native and foreign scientists is shown. The classification of financial risks according to the different features is elucidated. The paper illustrates the major internal and external causes of financial risks in the financial and business activity of enterprises. The sequence of analysis of risk in the company is posted, the mathematical procedure to define the level of risk is shown. The main areas of risks of the company's activity are defined. The structure of own and borrowed capital of Ukraine companies for 2005-2014 years is analyzed, wherein the ratio of long-term and current liabilities to provisions of enterprises is singled out. The measures of neutralization of financial risks in enterprise activity are proposed.*

Keywords: *financial resources; financial risk; own capital; borrowed capital.*

JEL classification: *G310; G320; G350*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах сучасного етапу розвитку економічних відносин на діяльність підприємств спричиняє вплив значна кількість факторів, які охоплюють організаційно-технологічний, економічний та фінансовий аспекти. Особливе місце серед таких питань займає забезпечення потреби підприємств у капіталі за рахунок формування фінансових ресурсів із різних видів джерел. Основним критерієм формування сукупного ризику підприємства є його фінансова складова, яка, у свою чергу, залежить від рівня фінансового левериджу (показника співвідношення між позиковим і власним капіталом). Фінансова діяльність підприємства пов'язана з великою кількістю ризиків. Серед різних видів ризиків у діяльності підприємств, фінансові ризики є особливими через те, що вони ставлять під загрозу його подальшу ефективну діяльність. Їх вплив спричиняє зниження показників фінансових результатів та фінансової стійкості підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематикою впливу фінансових ризиків на систему управління фінансовими ресурсами займається низка як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Істотний внесок був здійснений такими вченими, як: І. Т. Балабанов, О. М. Бандурка, В. В. Вітлінський, В. І. Гребельний, П. А. Золін, М. С. Клапків, Л. О. Коваленко. Також особливу увагу в своїх дослідженнях та напрацюваннях приділили питанню стосовно системи управління фінансовими ресурсами підприємства такі вчені, як: М. Я. Коробов, М. Г. Лапуста, А. Г. Загородній, Л. М. Ремньова, В. М. Родіонова, О. В. Таран, Н. Г. Шаршукова. За останні декілька років з'явилися розробки з теорії ризику та були надані суттєві пропозиції з проблем оцінки та нейтралізації ризиків для підприємств такими дослідниками, як: М. Я. Дем'яненко, П. А. Лайко, С. А. Навроцький.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливе значення для одержання всебічної характеристики ризиків має їх науково обґрунтована класифікація. В економічній літературі з управління фінансами, фінансового менеджменту та інших джерелах ризики класифікуються по-різному, що свідчить про існування різноманітних підходів до створення класифікаційних схем. Також в деяких працях наводяться різні види ризиків без певних ознак. Тому в умовах трансформації фінансово-кредитних відносин питання впливу ризику на фінансові ресурси вимагає подальших досліджень з метою пошуку шляхів їх ефективного вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування впливу фінансового ризику на процес функціонування системи управління фінансовими ресурсами підприємства. Основним завданням є виявлення можливих шляхів зростання ефективного використання наявного фінансового потенціалу та розвиток фінансових можливостей підприємства, а також зменшення негативного впливу внутрішнього та зовнішнього економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова діяльність підприємства супроводжується численними ризиками, показник впливу яких на результати його

фінансово-господарської діяльності достатньо значний. Під ризиком розуміють можливість невідповідності реально отриманих результатів реалізованого рішення поставленим цілям.

Показовим є визначення, надане в роботі О. І. Ястремського: «Ризик виникає тоді, коли має місце невизначеність, відсутність вичерпної інформації про умови прийняття рішень» [1, с.139].

Аналізуючи поняття «ризик», зустрічаємося з тим, що воно має досить тривалу історію, однак найбільш активно почали вивчати різні аспекти ризику наприкінці XIX – початку XX століття.

Доречно констатувати той факт, що на сьогодні немає однозначного розуміння сутності ризику. Це обумовлює можливість існування декількох визначень понять ризику з різних точок зору [2, с.15–19]:

– ризик – це потенційна, чисельно вимірна можливість втрати. Поняттям ризику характеризується невизначеність, пов'язана з можливістю виникнення в ході реалізації проекту несприятливих ситуацій і наслідків;
– ризик – імовірність виникнення втрат, збитків, недонадходжень планованих доходів, прибутку;
– ризик – це невизначеність результатів у майбутньому;
– ризик – це ступінь невизначеності одержання майбутніх чистих доходів;
– ризик – це вартісне вираження ймовірнісної події, що призводить до втрат;
– ризик – шанс несприятливого результату, небезпека, загроза втрат і ушкоджень;
– ризик – імовірність втрати цінностей (фінансових, матеріальних товарних ресурсів) у результаті діяльності, якщо умови та ведення діяльності будуть змінюватися в напрямку, відмінному від передбаченого планами і розрахунками.

Як економічна категорія ризик означає імовірність виникнення непередбачуваних втрат (зменшення або повна втрата прибутку, недоотримання запланованих доходів, виникнення непередбачуваних витрат, втрата частини доходів або всього власного капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансово-господарської діяльності.

Таким чином, чітко помітний тісний зв'язок ризику, ймовірності та невизначеності.

У ринковій економіці стрімко посилюється фактор ризику, який впливає на діяльність підприємства. Фінансові ризики є особливою групою ризиків, які спостерігаються впродовж усього періоду діяльності підприємства.

Фінансові ризики мають об'єктивні основи через невизначеність зовнішнього економічного середовища по відношенню до підприємства. Зовнішнє середовище характеризується об'єктивними економічними, соціальними та політичними умовами. Невизначеність зовнішнього середовища обумовлює дію багатьох факторів, які передбачити дуже важко. Це стосується попиту та пропозиції на товари, кошти, фактори виробництва, альтернативи використання капіталів, різноманітні напрямки інвестування коштів, недостатність та недостовірність інформації тощо.

Економічні рішення в умовах невизначеності приймаються в рамках так званої теорії прийняття рішень, тобто підходу аналітичного характеру щодо вибору найефективнішого рішення. Залежно від ступеня визначеності можливих результатів та наслідків у теорії прийняття рішень розглядають такі три типи моделей [3, с.321]:

– вибір рішень в умовах визначеності, тобто, про кожну дію відомо, що вона обов'язково призводить до того чи іншого конкретного результату;
– вибір рішення в умовах ризику, коли кожна дія призводить до одного із багатьох можливих результатів, до того ж він має обчислювану або оцінювану можливість появи;
– вибір рішень за умови невизначеності, коли дія або їх сукупність мають своїм наслідком велику різноманітність результатів, але можливість їх появи повністю невідома.

У широкому тлумаченні фінансові ризики частіше всього пов'язують з операційними, інвестиційними ризиками та ризиками структури капіталу; у вузькому – з ризиками, джерелом яких є фінансова діяльність підприємства, в результаті якої змінюються склад та структура капіталу (пасивів) підприємства. Отже, фінансовий ризик – це ризик підприємства,

яке залучило фінансові ресурси і виявляється неспроможним вчасно або повністю погасити зобов'язання, строк сплати яких настав, у результаті чого воно може стати банкрутом.

Фінансові ризики належать до групи спекулятивних ризиків, які в результаті виникнення можуть призвести як до втрат, так і до виграшів. Сутність фінансових ризиків становить загрозу потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоотримання доходів порівняно з варіантом, який розраховано на раціональне використання ресурсів у визначеній сфері діяльності, або ймовірність отримання додаткового прибутку, пов'язаного з ризиком.

У реальності ризики є складним та переплетеним комплексом причинно-наслідкових зв'язків. Така природа ризиків формує підхід, згідно з яким до фінансових ризиків належать не лише ті ризики, що випливають з фінансової діяльності, але й операційний та інвестиційний. Тому під терміном «фінансовий ризик» розуміють сукупний ризик підприємства. Фінансові ризики відіграють найбільш важливу роль в загальному портфелі підприємницьких ризиків. Проте, при дослідженні економічної сутності ризиків варто враховувати джерела їх походження – операційну, інвестиційну чи фінансову діяльність підприємства, а також їх надзвичайну рухомість. Зростання показника впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності підприємства і, в цілому, на результати фінансово-господарської діяльності, пов'язане зі стрімкою зміною економічної ситуації і умов фінансового ринку, розширенням сфери фінансових відносин підприємства, появою нових фінансових технологій, фінансових інструментів.

Особливе значення для сьогоденної України мають фінансові ризики, які пов'язані з відносинами підприємства та банків (іншими фінансовими інститутами). Фінансовий ризик діяльності підприємства зазвичай визначається відношенням позикових коштів до власних. Чим вище цей показник, тим більше підприємство залежить від кредиторів, тим загрозливіший і фінансовий ризик, оскільки обмеження та припинення кредитування, жорсткість умов кредиту призводить до виникнення труднощів і навіть зупинки процесу виробництва через відсутність сировини, матеріалів тощо.

За своєю сутністю, ризик – це усвідомлена можливість небезпеки виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, майна, коштів через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини. Причини виникнення фінансових ризиків різноманітні та можуть виникати несподівано в процесі діяльності підприємства, їх поділяють на зовнішні та внутрішні [4, с.67].

Причин виникнення фінансових ризиків є достатня кількість, головні з яких представлені на рис. 1.

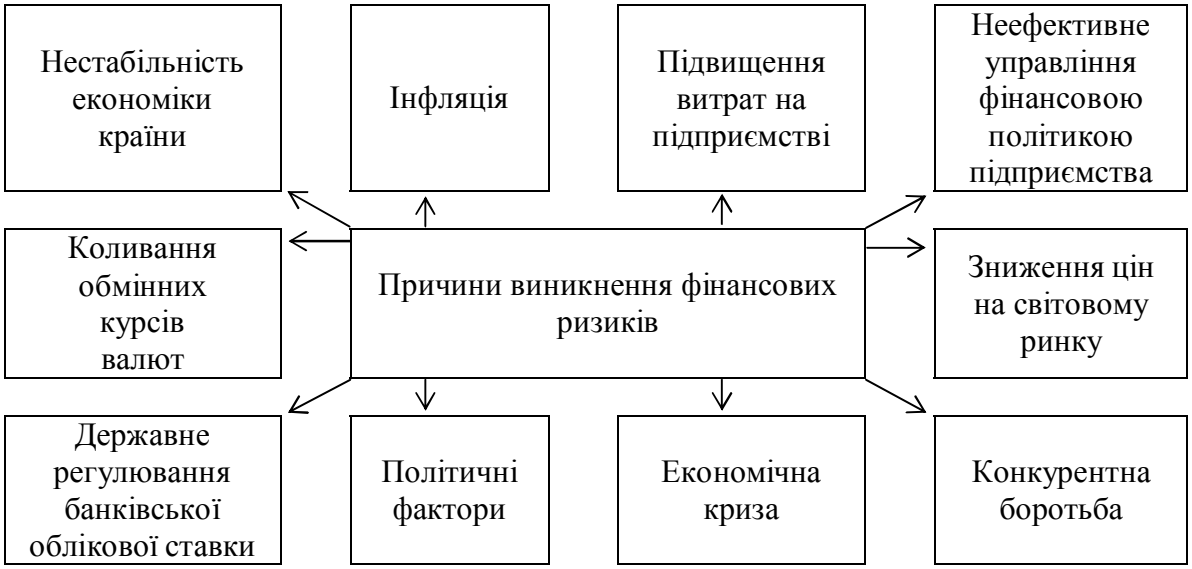


Рис. 1. Причини виникнення фінансових ризиків [2, с.96]

Фінансові ризики часто виникають на ринках фінансових ресурсів. Для формування ефективної системи управління фінансовими ризиками їх необхідно попередньо ідентифікувати. Ідентифікація фінансових ризиків представляє собою виявлення можливих ризиків, які пов'язані з кожною конкретною дією або рішенням. При цьому важливо у складі портфеля фінансових ризиків виділити ризики, які залежать від самого підприємства, і зовнішні ризики, які визначаються макроекономічною ситуацією.

Фінансові ризики можна класифікувати за такими ознаками [5, с.32]:

– за можливістю страхування: страхований ризик, нестрахований ризик;
– за рівнем фінансових втрат: допустимий ризик, критичний ризик, катастрофічний ризик;
– за сферою виникнення: зовнішній ризик, внутрішній ризик;
– за можливістю передбачення: прогнозований ризик, непрогнозований ризик;
– за тривалістю впливу: постійний ризик, тимчасовий ризик;
– за можливими наслідками: ризик, що викликає фінансові втрати; ризик, що викликає упущену вигоду; ризик, що викликає втрати або додаткові доходи;
– за об'єктом виникнення: ризик окремої фінансової операції, ризик різних видів фінансової діяльності, ризик фінансової діяльності підприємства в цілому;
– за можливістю подальшої класифікації: простий ризик, складний ризик.

Дуже тісно з поняттям ризику пов'язане поняття «ризикової діяльності». З огляду на подібний підхід до ризику можна виділити такі поняття, як «суб'єкт ризику» та «об'єкт ризику».

Підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком. Зазвичай, найбільший прибуток приносять операції з підвищеним рівнем ризику. Але, водночас, зі збільшенням рівня ризику зростає загроза втрати фінансової стійкості й банкрутства підприємства.

Класифікація фінансових ризиків також проводиться за їх видами. Визначають такі основні види фінансових ризиків [5, с.54]:

– інфляційний;
– податковий;
– кредитний;
– депозитний;
– валютний;
– інвестиційний;
– процентний;
– бізнес-ризик.

Інфляційний ризик – це вид фінансового ризику, який полягає в можливості знецінення реальної вартості капіталу, а також очікуваних доходів і прибутку підприємства від укладення фінансових угод або проведення операцій у зв'язку зі зростанням інфляції. Цей вид ризику характеризується постійністю і супроводжує всі фінансові операції підприємства в умовах інфляційної економіки. У період інфляції купівельна спроможність грошових коштів і вартість ресурсів підприємства значно знижуються. Джерелом ризику є непостійність темпів інфляції. Цей ризик необхідно враховувати під час прийняття рішень щодо інвестиційних проектів та оцінки загального ризику.

Під податковим ризиком розуміють ймовірність втрат, яких може зазнати підприємство в результаті зміни податкового законодавства або помилок, допущених при обчисленні податкових платежів. Податковий ризик належить одночасно як до групи зовнішніх, так і внутрішніх фінансових ризиків.

Кредитний ризик виникає у фінансовій діяльності підприємства у випадку надання йому торгового або банківського кредиту. Рівень кредитного ризику підвищується зі збільшенням суми кредиту і строку, на який він береться.

Депозитний ризик – це ймовірність виникнення втрати результатів неповернення депозитних вкладів підприємства в банках. Це доволі рідкісний вид ризику, який пов'язаний

з нераціональною оцінкою та невдалим вибором банку для здійснення депозитних операцій підприємства.

Валютний ризик – це ризик одержання збитків у результаті несприятливих коливань курсів валют на міжнародних фінансових ринках.

Інвестиційний ризик полягає в ймовірності виникнення фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства. Загалом виділяють два основні види інвестиційного ризику: ризик фінансового інвестування (ризики на ринку цінних паперів) і ризик реального інвестування (проектні ризики).

Процентний ризик виникає через непередбачувані зміни процентної ставки на фінансовому ринку. Він призводить до зміни витрат на виплату процентів або доходів на інвестиції, також до зміни ставки доходності на власний капітал та на інвестований капітал порівняно з очікуваними ставками доходності. Причина виникнення процентного ризику полягає у зміні кон'юнктури фінансового ринку під впливом макроекономічних факторів, у зміні пропозиції вільних грошових ресурсів, у державному регулюванні економіки та інших факторах.

Бізнес-ризик найчастіше характерний для акціонерних товариств та полягає у відсутності можливості для підприємства підтримувати рівень доходу на акції таким чином, щоб він не знижувався.

Обов'язком фінансового менеджера є забезпечення зниження усіх видів ризику, а не тільки фінансового, оскільки між різними сферами діяльності підприємства не існує чітких меж. Ризик і дохід у фінансовому менеджменті розглядають як дві взаємозалежні категорії.

Призначення аналізу ризику полягає в одержанні необхідних даних для прийняття рішень про доцільність участі в проекті й оцінці наслідків. Послідовність проведення аналізу ризику подано на рис. 2.

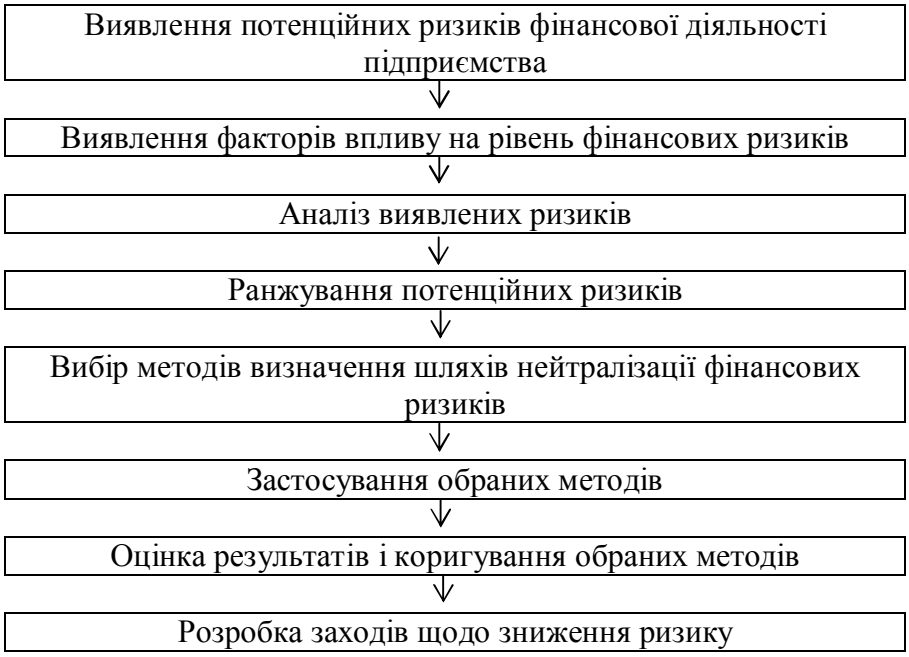


Рис. 2. Схема проведення аналізу ризику [6, с.276]

Підприємець у процесі діяльності на ринку зобов'язаний вибрати стратегію, яка б дозволила йому зменшити рівень ризику. Математичний апарат для вибору стратегії в конфліктних ситуаціях дає теорія ігор, яка дозволяє підприємцю чи менеджеру краще розуміти конкурентну ситуацію і звести до мінімуму рівень ризику. Аналіз за допомогою прийомів теорії ігор спонукує підприємця розглядати всі можливі альтернативи як своїх дій, так і стратегії партнерів, конкурентів.

Теорія ігор допомагає вирішувати багато економічних проблем, пов'язаних з вибором та визначенням найкращого положення. Отже, ризик має математично виражену ймовірність

настання, що спирається на статистичні дані та може бути розрахований з досить високим ступенем точності.

Рівень ризику можна оцінити за формулою (1) [7, с.33]:

$$РР = ЙР * РВ \quad (1)$$

де: РР – рівень відповідного ризику;
ЙР – ймовірність виникнення даного ризику;
РВ – розмір можливих фінансових втрат за цим ризиком.

Показник ризику вимірюють за допомогою відповідного коефіцієнту (2) [7, с.36]:

$$W = X/K \quad (2)$$

де: W – коефіцієнт ризику;
X – максимально можливий обсяг збитків, грн.;
K – обсяг власних фінансових ресурсів з врахуванням точно відомих надходжень.

Для подальшого ефективного аналізу ризику необхідно визначити зону ризику залежно від показника втрат.

В умовах ринкової економіки виділяють такі основні сфери ризику діяльності підприємства [5, с.66]:

1) Безризикова сфера – при здійсненні фінансових операцій підприємство нічим не ризикує, відсутні будь-які втрати, підприємство одержує, як мінімум, плановий прибуток. Теоретично при виконанні проекту прибуток підприємства необмежений.
2) Сфера мінімального ризику – в результаті діяльності підприємство ризикує частиною або всією величиною чистого прибутку.
3) Сфера підвищеного ризику – підприємство ризикує тим, що в найгіршому випадку відбудеться покриття всіх витрат, а в кращому – одержить прибуток набагато менший від розрахункового. У цьому випадку можлива виробнича діяльність за рахунок короткострокових кредитів.
4) Сфера критичного ризику – підприємство ризикує втратити не тільки прибуток, але й відшкодовувати витрати за свій рахунок через неможливість одержання планової виручки.
5) Сфера неприпустимого або катастрофічного ризику – діяльність підприємства призводить до банкрутства та втрати інвестицій.

Наочно ці сфери ризику представлені на рис. 3.

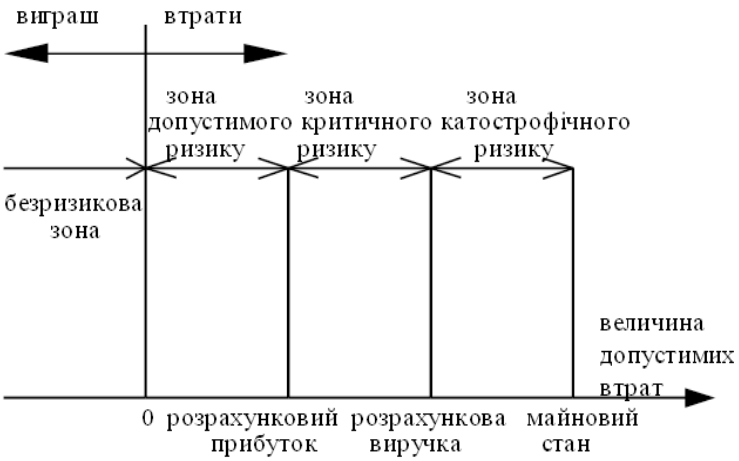


Рис. 3. Зона ризику в діяльності підприємства [2, с.104]

Для поглибленого розуміння впливу ризику на процес формування та використання фінансових ресурсів підприємства доречно провести аналіз структури капіталу підприємств

України за останні роки, саме в той час, коли країна переживає трансформаційні зміни та перехід до ринкових відносин економічного середовища, виходить на новий рівень ведення фінансово-господарської діяльності. На рис. 4 наведено співвідношення власних і позикових коштів підприємств України за відповідні роки у процентному співвідношенні.

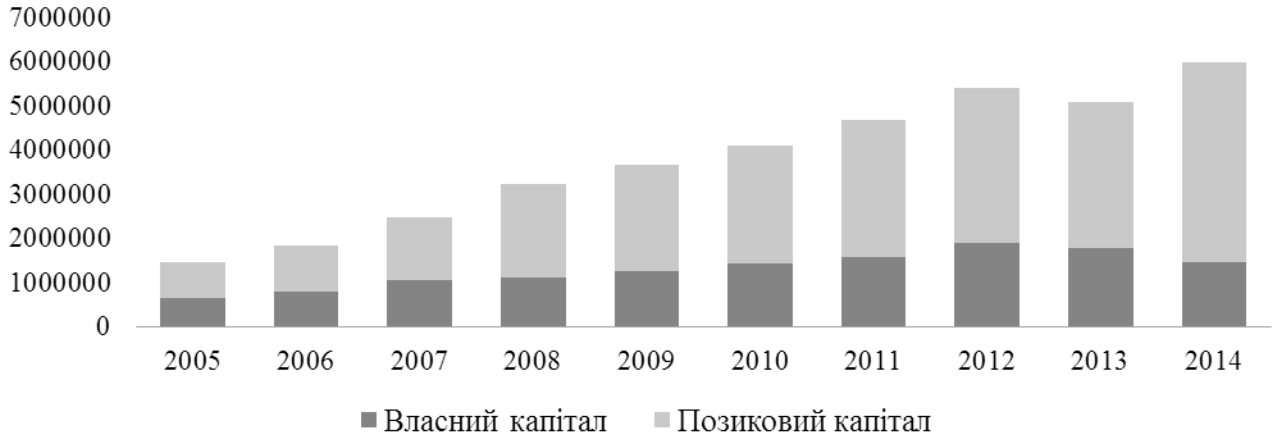


Рис. 4. Співвідношення власного та позикового капіталів підприємств України за 2005–2014 рр., млн. грн. (розроблено автором на основі даних [8])

Отже, частка позикових коштів має позитивну тенденцію до збільшення, а частка власних коштів відповідно до зниження. Це свідчить про недостатню кількість власного капіталу для ведення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємств та необхідність залучення додаткових коштів, причому, за не зовсім привабливими відсотковими ставками за користування цими коштами.

Підприємства нерідко планують власні доходи та витрати саме в поточному періоді та при цьому забувають про обрання відповідної стратегії ведення діяльності в довгостроковому розрізі. Для оцінки поведінки підприємств України загалом доцільно проаналізувати співвідношення їх довгострокових та поточних зобов’язань (рис. 5).

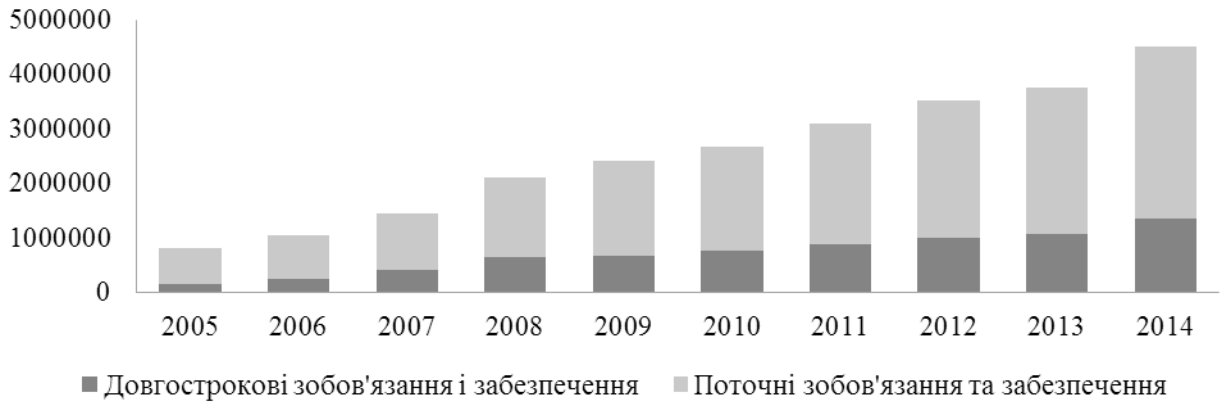


Рис. 5. Співвідношення довгострокових та поточних зобов’язань і забезпечення підприємств України за 2005–2014 рр., млн. грн. (розроблено автором на основі даних [8])

Головна причина виникнення фінансових ризиків знаходиться у площині структури капіталу. Фінансовий ризик обумовлений нераціональним співвідношенням власних і позикових коштів. Значна частка позикових коштів у капіталі підприємства часто знижує їх ефективність. Це пов’язано зі значними витратами на обслуговування кредитів, які можуть перекривати позитивні результати від їх залучення. Такі ризики ще називають ризиками структури капіталу: при неефективній структурі капіталу виникає ризик того, що

підприємство залучатиме кошти за ризиковою ставкою і згодом стане неплатоспроможним або банкротом.

Зовнішні фінансові ризики можуть бути обумовлені загальноекономічними та ринковими чинниками. Внутрішні фінансові ризики підприємства залежать від впливу виробничих, інвестиційних і фінансових факторів.

Оскільки підприємство не може суттєво впливати на зовнішні ризики, то особливу увагу необхідно приділити внутрішнім механізмам протидії ризикам, до яких відносять [9, с.102]:

– диверсифікацію, тобто процес розподілу інвестованих коштів між різними об'єктами вкладення капіталу, які не пов'язані між собою. Диверсифікацію здійснюють з метою зниження рівня ризику і втрат доходів;
– лімітування – це встановлення ліміту, граничних сум витрат, продажу або кредиту, лімітування застосовують для зниження фінансового ризику в кредитній та інвестиційній діяльності підприємства;
– самострахування є децентралізованою формою створення натуральних і грошових страхових фондів безпосередньо на підприємствах, особливо тих, чия діяльність піддається ризику. Головне завдання самострахування полягає в оперативному подоланні тимчасових труднощів у фінансово-господарській діяльності;
– хеджування дає можливість зменшити ризик за допомогою укладення відповідної угоди, хеджування застосовують як засіб страхування вартості товарів або прибутку, а також валютних ризиків підприємства, хеджування є системою економічних відносин учасників фінансового ринку, що пов'язані зі зниженням кредитних та цінових ризиків, яке виникає внаслідок одночасності та протилежного спрямування торгових угод на ринку і терміновому ринку реального товару.

Окрім зазначених вище методів, для зменшення рівня фінансових ризиків підприємство може здійснити страхування ризиків у страхових організаціях. Страхування передбачає захист майнових інтересів суб'єктів господарювання і громадян у випадку настання певних подій за рахунок грошових фондів, сформованих зі страхових внесків. Сутність страхування полягає в розподілі збитку між усіма учасниками операції [10, с.18].

Висновки і перспективи подальших розробок. Виявлення та обґрунтування фінансового ризику – це один із найбільш складних і найменш точних елементів системи менеджменту. Поряд з цим вдала оцінка фінансового ризику дозволяє не тільки зменшити втрати, але й віднайти додаткові фінансові можливості для досягнення цілей, мети та завдань системи менеджменту підприємства на всіх стадіях його життєвого циклу. Допустимість фінансового ризику, закладеного в систему менеджменту, визначається реалістичністю передумов, які є основою функціонування підприємства. Використання зазначених підходів до класифікації фінансового ризику дозволяє віднайти додаткові фінансові можливості для досягнення цілей і задач, пов'язаних з ефективною системою управління фінансовими ресурсами підприємства.

Для того, щоб вижити в конкурентному ринковому середовищі, підприємствам необхідно приймати нетрадиційні та сміливі рішення. Однак, це також підвищує рівень економічного і фінансового ризику. За таких умов підприємства мають своєчасно ідентифікувати і правильно оцінювати рівень ризику, ефективно управляти ним з метою обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат.

Перспективи подальших розробок передбачають можливість удосконалення системи управління фінансовими ресурсами підприємства, раціоналізації структури його капіталу, завчасне виявлення фінансових ризиків та вибір ефективних шляхів впровадження рекомендацій для менеджменту фінансових ресурсів.

Література

1. *Ястремський О. І. Основи мікроекономіки: підруч. / О. І. Ястремський, О. Г. Гриценко. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 579 с.*

2. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 224 с.
3. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2008. – 720 с.
4. Вітлінський В. В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності / В. В. Вітлінський // Фінанси України. – К.: Преса України, 2003. – № 3. – С. 3–7.
5. Рогов М. А. Введение в финансовый риск-менеджмент. Управление рыночными рисками: учеб. пособ. / М. А. Рогов. – Международный ун-т природы, общества и человека «Дубна», 2001. – 71 с.
6. Подольчак Н. Ю. Управління фінансовими ризиками на підприємствах / Н. Ю. Подольчак // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Л. Українки (Серія: економічні науки). – 2001. – № 3. – С. 275–279.
7. Таран О. В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз / О. В. Таран. – Харків: Константа, 2004. – 108 с.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія / М. С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
10. Плаксієнко В. Я. Проблеми категоріального обґрунтування страхування фінансових ризиків / В. Я. Плаксієнко, В. Г. Бабенко // Вісник Сумського національного аграрного університету (Серія «Фінанси і кредит»). – 2006. – № 1. – С. 17–19.

References

1. Yastremskyi, O. I., Gritsenko, O. G. (2007), Fundamentals of microeconomics. 2nd ed. [Osnovy mikroekonomiky], Znannia-Pres, Kyiv, 579 p. (ukr)
2. Lapusta, M. G., Sharshukova, L. G. (1998), Risks in the enterprise activity [Riski v predprinimatelskoy deyatelnosti], INFRA-M, Moscow, 224 p. (rus)
3. Blank, I. A. (2008), Financial strategy of the enterprise [Finansovaya strategiya predpriyatiya], Nika-Tsentr, Kiev, 720 p. (rus)
4. Vitlinskyi, V. V. (2003), «Conceptual framework of risk-management in the financial activities» [Kontseptualni zasady ryzykolohii u finansovii diialnosti], Finance of Ukraine, Press of Ukraine, Kyiv, No. 3, pp. 3–7 (ukr)
5. Rogov, M. A. (2001), Introduction to the financial risk management, Market risk management [Vvedenie v finansovyy risk-menedzhment, Upravlenie rynochnymi riskami], International University of Nature, Society and Human «Dubna», 71 p. (rus)
6. Podolchak, N. Yu. (2001), «Risk management at the enterprises» [Upravlinnia finansovymy ryzykamy na pidpryiemstvakh], Scientific Bulletin of Lesya Ukrainka East European National University, Series: economic science, No. 3, pp. 275–279 (ukr)
7. Taran, O. V. (2004), Modern issues of risk finance problems of enterprises: theoretical generalization and applied systems analysis [Suchasni pytannia problematyky ryzykiv finansovoi sfery diialnosti pidpryiemstv: teoretychni uzahalnennia ta prykladnyi analiz], Konstanta, Kharkiv, 108 p. (ukr)
8. Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statustuku Ukrainy], available at: www.ukrstat.gov.ua (ukr)
9. Klapkiv, M. S. (2002), Insurance of the financial risk: monograph [Strakhuvannia finansovykh ryzykiv: monohrafiia], Ekonomichna dumka, Kart-blansh, Ternopil, 570 p. (ukr)
10. Plaksiienko, V. Ya., Babenko, V. H. (2006), «Problems of categorical justification of insurance of the financial risks» [Problemy katehorialnoho obhruntuvannia strakhuvannia finansovykh ryzykiv], Bulletin of Sumy National Agrarian University, Finance and Credit Series, No. 1, pp. 17–19 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 07.06.2016.

УДК 658:341.233.1

Ірина Сергіївна ЛАПІНА
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: irina.s.lapina@gmail.com

Анастасія Валеріївна ПІНТІ
аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку, Одеський національний економічний університет, e-mail: a_levenets@mail.ru

МІСЦЕ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Лапіна, І. С. Місце фінансового контролінгу в системі фінансового менеджменту промислових підприємств / Ірина Сергіївна Лапіна, Анастасія Валеріївна Пінті // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 194–202.

Анотація. *У статті розглянуто проблеми, пов'язані із впровадженням та розвитком фінансового контролінгу як функції фінансового менеджменту промислових підприємств. Проаналізовано та конкретизовано проблеми фінансового менеджменту і контролінгу на українських промислових підприємствах в сучасних умовах. Визначено роль і місце фінансового контролінгу в системі фінансового менеджменту підприємства. На підставі аналізу проблем фінансового менеджменту та контролінгу доведено, що фінансовий контролінг є найбільш раціональним способом досягнення ефективної діяльності промислового підприємства. Обґрунтовано необхідність застосування та удосконалення окремих специфічних методів та інструментів фінансового контролінгу на промислових підприємствах.*

Ключові слова: *фінансовий менеджмент; фінансовий контролінг; інструменти фінансового контролінгу; система управління підприємством.*

Ирина Сергеевна ЛАПИНА
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail: irina.s.lapina@gmail.com

Анастасия Валерьевна ПИНТИ
аспирант кафедры финансового менеджмента и фондового рынка, Одесский национальный экономический университет, e-mail: a_levenets@mail.ru

МЕСТО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Лапина, И. С. Место финансового контроллинга в системе финансового менеджмента промышленных предприятий / Ирина Сергеевна Лапина, Анастасия Валерьевна Пинти // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 194–202.

Аннотация. *В статье рассмотрены проблемы, связанные с внедрением и развитием финансового контроллинга как функции финансового менеджмента промышленных предприятий. Проанализированы и конкретизированы проблемы финансового менеджмента и контроллинга на украинских промышленных предприятиях в современных условиях. Определены роль и место финансового контроллинга в системе финансового менеджмента предприятия. На основании анализа проблем финансового менеджмента и контроллинга доказано, что финансовый контроллинг является наиболее рациональным способом достижения эффективной деятельности промышленного предприятия. Обоснована необходимость применения и усовершенствования отдельных специфических методов и инструментов контроллинга на промышленных предприятиях.*

© ЛАПІНА І.С., ПІНТІ А.В., 2016

Ключевые слова: *финансовый менеджмент; финансовый контроллинг; инструменты финансового контроллинга; система управления предприятием.*

Iryna LAPINA
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Financial Management and Stock Market, Odessa National Economic University, e-mail: irina.s.lapina@gmail.com

Anastasia PINTI
Postgraduate student, Department of Financial Management and Stock Market, Odessa National Economic University, e-mail: a_levenets@mail.ru

PLACE OF FINANCIAL CONTROLLING IN THE FINANCIAL MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Lapina, I., Pinti, A. (2016). Place of financial controlling in the financial management of industrial enterprises. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Mistse finansovoho kontrolinhu v sistemi finansovoho menedzhmentu promyslovykh pidpryiemstv; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 194–202.

Abstract. *The article deals with the problems associated with the introduction and development of financial controlling as the financial management function of industrial enterprises. It analyzes and concretizes specific problems of financial management and controlling of Ukrainian industrial enterprises in the modern conditions. The role and place of financial controlling in the system of financial management of the company are identified. It is proved that financial controlling is the most rational way to achieve efficient operation of the industrial enterprises based on the analysis of problems of financial management and controlling. The necessity of usage and improvement of different specific methods and tools of controlling at industrial enterprises is substantiated.*

Keywords: *financial management; financial controlling; financial controlling tools; enterprise management system.*

JEL classification: *G310; G320*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з причин виникнення кризової ситуації на багатьох українських підприємствах є низький рівень менеджменту. Істотним фактором, який зумовив прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах ефективної системи контролінгу. Дослідження організації фінансового контролінгу є надзвичайно актуальним, оскільки ефективно організована служба фінансового контролінгу на підприємстві може стати основою системи прийняття, реалізації, контролю та аналізу управлінських рішень. Окрім того, ця концепція економічного управління підприємством спрямована на виявлення всіх шансів і ризиків, пов'язаних з головною метою діяльності суб'єкт господарювання, а саме отриманням прибутку в умовах ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сьогодні спостерігається підвищений інтерес з боку науковців до вивчення особливостей організації системи фінансового контролінгу, проблем та перспектив її використання на промислових підприємствах Україні. Зокрема, у вітчизняній економічній науці різні аспекти цієї проблематики висвітлено в працях О. О. Терещенка, С. М. Петренка, М. С. Пушкаря, М. Г. Чумаченка, Є. Давидовича та ін. Серед зарубіжних вчених, які здійснили найбільший внесок у розвиток цієї проблематики можна назвати Р. Манна, Д. Хана, Т. Райхмана, Х. Фольмута та Е. Майєра.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що дослідженню контролінгу останнім часом приділяється велика увага, ця проблема, як і раніше залишається актуальною і недостатньо вивченою. Залишаються дискусійними питання, пов'язані з визначенням поняття «контролінг», що певною мірою ускладнює розуміння його сутності та значущості для сучасного управлінського середовища.

У більшості наукових робіт розглядаються переважно окремо взяті, не пов'язані між собою елементи контролінгу, що викликає певні труднощі в побудові цілісної системи їх використання. Також варто зазначити, що дослідження вітчизняних вчених у своїй більшості ґрунтуються на зарубіжних дослідженнях, що вимагає певного уточнення для вітчизняної дійсності. Більшість робіт, присвячених фінансовому контролінгу, стосується, перш за все, організаційно-методичних аспектів впровадження фінансового контролінгу на підприємствах, у той час як робіт, присвячених оцінці ефективності функціонування створеної системи фінансового контролінгу практично немає. Також вкрай мало робіт, які висвітлюють функціональні види контролінгу, роль контролінгу в управлінні різними сферами діяльності підприємства. Більшість положень теорії контролінгу не адаптовані до української дійсності, до українського законодавства, не відповідають реаліям української економіки.

Постановка завдання. Метою статті є теоретико-методичне обґрунтування місця фінансового контролінгу в системі фінансового менеджменту промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внаслідок динамічності економічного простору та його взаємозв'язків українські підприємства відчувають тиск зростаючої конкуренції.

Успішність функціонування підприємства значною мірою визначається інтенсивністю впровадження в управління нових підходів і методів аналізу, планування і контролю, а також новітніх організаційних структур і інформаційних систем. З впровадженням у вітчизняну практику ринкового механізму господарювання значно підвищився інтерес підприємств до новітніх методів управління. Одним з інструментів підвищення ефективності управління підприємством є контролінг, який інтегрує процеси обробки інформації, аналізу, господарського планування і відповідного контролю.

Наразі положення промислових підприємств в цілому залишається важким. Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що економічна ситуація промислових підприємств в період 2010–2014 рр. залишалася несприятливою, частка збиткових підприємств досить велика та складає в 2014 році 33,7% від загальної кількості підприємств, що функціонують в економіці. Така ж ситуація склалася і на промислових підприємствах – частка збиткових підприємств в промисловості ще більша – в 2014 році 36,7%.

Таблиця 1

Питома вага підприємств, що одержали збиток у відсотках від загальної кількості підприємств* (складено авторами за даними [1])

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Всього в економіці	41,0	34,9	35,5	34,1	33,7
в тому числі по промисловості	41,3	37,4	37,6	36,7	36,7

* без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, та частини зони проведення АТО.

У період 2010–2014 рр. різко зросла сумарна заборгованість підприємств і організацій: з 2670,3 млрд. грн. в 2010 р. до 4511,2 млрд. грн. в 2014 р. Спостерігався значний ріст кредиторської заборгованості підприємств за кредитами банків і позиками: з 225,8 млрд. грн. в 2010 р. до 428,2 млрд. грн. в 2014 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Заборгованість підприємств та організацій (млн. грн.) (складено авторами за даними [1])

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.*
Довгострокові зобов'язання і забезпечення підприємств та організацій, всього	759435,5	877740,2	1010354,4	1070722,1	1359925,7
у тому числі по промисловості	206519,8	255830,3	354235,8	367043,2	473198,4

Продовження табл. 2

Поточні зобов'язання і забезпечення, всього	1910835,3	2212076,9	2504391,5	2689338,2	3151253,0
у тому числі по промисловості	594327,7	665758,3	721220,7	783892,3	958459,4
короткострокові кредити банків, всього	225825,6	275217,8	316987,2	371760,5	428243,2
у тому числі по промисловості	77549,9	69371,6	78994,0	100101,1	136133,0
кредиторська заборгованість, всього	1596043,7	1839503,5	2065065,8	2169850,8	1733245,0
у тому числі по промисловості	481141,9	567116,6	605319,2	633923,9	622259,8
поточні забезпечення, всього	–	–	–	15166,8	45797,7
у тому числі по промисловості	–	–	–	8006,2	10285,9
доходи майбутніх періодів, всього	19567,1	28818,0	31549,8	31910,3	29025,8
у тому числі по промисловості	9353,0	10401,3	9674,6	10591,9	8303,6
інші поточні зобов'язання, всього	69398,9	68537,6	90788,7	100649,8	914944,3
у тому числі по промисловості	26282,9	18868,8	27232,9	31269,2	181477,1
Всього заборгованість підприємств та організацій, всього	2670270,8	3089817,1	3514745,9	3760060,3	4511178,7
в тому числі по промисловості	800847,5	921588,6	1075456,5	1150935,5	1431657,8

*без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, та частини зони проведення АТО

Суттєвими в даний час залишаються показники простроченої заборгованості підприємств по заробітній платі працівників (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка суми заборгованості по заробітній платі працівників на початок відповідного року, млн. грн. (складено авторами за даними [1])

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Всього за обстеженими видами економічної діяльності	1390,8	1139,0	915,2	830,1	753,0

Більшість проблем фінансового менеджменту сучасних українських підприємств обумовлені неефективною організацією і розподілом функцій між підрозділами.

На сучасному етапі чимало українських підприємств мають типову організаційну структуру фінансової служби, до складу якої входять бухгалтерія, планово-економічний і фінансовий відділ. Бухгалтерія займається збором, реєстрацією та обліком інформації про майно, джерела майна підприємства і складанням фінансових звітів для надання їх зовнішнім користувачам. До функції планово-економічного відділу належить, переважно, калькуляція собівартості продукції та планування витрат. Фінансовий відділ промислового підприємства, зазвичай, відповідає за друк платіжних доручень, виставлення рахунків і рахунків-фактур, а також за відстеження сум дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. Дуже часто функції бухгалтерії і фінансового відділу в частині обліку дебіторської і кредиторської заборгованості перетинаються, і нерідко бувають ситуації, коли залишки по дебіторах і кредиторах не збігаються.

Поточна ситуація на українських підприємствах обумовлює такі проблеми фінансового менеджменту підприємства:

– низька оперативність інформації: планування на підприємстві розтягнуто в часі;

– процес планування на підприємствах починається з виробництва, а не від збуту продукції;
– відсутність поділу між управлінням прибутком і управлінням грошовими коштами;
– використання прямих і накладних витрат, а не змінних і постійних;
– низька культура аналізу досягнення цілей [2, с.155].

Вважаємо за доцільне конкретизувати виявлені проблеми.

1. Низька оперативність інформації. Як наслідок, планування на підприємстві розтягнуто в часі.

Зазвичай, промислові підприємства, що недостатньо приділяють увагу організації системи контролінгу, при плануванні своєї діяльності обмежуються тільки даними бухгалтерського і податкового обліку. Практично на підприємствах бухгалтерська звітність готова до 30-го числа наступного за звітним місяця. Ці терміни відображають крайню неефективність такого підходу, тому що для успішного управління керівнику підприємства 20-го лютого не потрібна інформація за січень, до цього часу вже повинні бути підготовлені бюджети на березень. Для ефективного прийняття управлінських рішень керівництво підприємства повинно отримувати оперативну інформацію кожен день, а звіт за місяць – максимум в межах 3-х днів наступного місяця. Крім цього, низька оперативність інформації викликана слабкою автоматизацією багатьох підприємств. Рівень автоматизації промислових підприємств поки що недостатній для отримання інформації в режимі реального часу. У більшості підприємств внутрішня управлінська інформація кожного структурного підрозділу локальна і не є частиною в єдиній системі, тобто бази даних численні і не інтегровані. Планування на підприємствах також характеризується слабкою культурою, що викликана відсутністю чіткої постановки стратегічних цілей і завдань, тобто неможливістю спланувати кінцеві показники діяльності за центрами фінансової відповідальності.

2. Процес планування на підприємствах починається з виробництва, а не з аналізу ринкової ситуації, в тому числі вивчення споживчого попиту та конкурентного середовища.

Це свідчить про те, що підприємствами при плануванні використовується собівартість виробленої, а не реалізованої продукції. Одним з ключових чинників системи контролінгу є необхідність калькуляції собівартості реалізованої, а не виробленої продукції. Під час організації управлінського обліку калькуляція собівартості повинна формуватися від вартості одиниці реалізованої продукції, ціноутворення якої залежить, головним чином, від змін зовнішнього ринку. На українських підприємствах спостерігається зворотній процес. Так, якщо на підприємстві коливаються залишки готової продукції, і немає ефективно побудованого взаємозв'язку ланцюжка «збут – запаси – виробництво», то в окремі періоди у підприємства спостерігаються сильні розбіжності між вартістю одиниці виробленої та реалізованої продукції. Отже, ціна на товарну продукцію, яку розраховують в планово-економічному відділі, в певні періоди може призводити підприємство до істотного збитку. Для ефективного розв'язання цього питання на підприємстві необхідно організувати реальний практичний зв'язок між збутом, запасами і виробництвом продукції, заснований на розрахунках собівартості реалізованої продукції.

3. Відсутність поділу між управлінням прибутком і управлінням грошовими коштами.

Ця проблема викликана відсутністю на підприємствах розуміння відмінностей між управлінням прибутком і грошовими коштами, відсутністю ефективної системи управління грошовими коштами компанії. Прибуток підприємства не завжди можна розрахувати точно, він постійно змінюється залежно від змін у законодавстві з бухгалтерського та податкового обліку, внутрішніх нормативних документів, системи оподаткування та інших факторів. Більш того, часто банкрутство підприємств відбувається не через відсутність прибутку, а через відсутність ліквідних коштів. Тому важливо організувати на підприємстві систему управління грошовими коштами, метою планування яких є перехід від операційного планування до фінансового планування.

Наразі на українських підприємствах планування грошових коштів відбувається вкрай неефективно. Наприклад, більшість підприємств при плануванні грошових потоків

включають до бюджету руху грошових коштів суми всіх бартерних операцій, дебіторської та кредиторської заборгованості. Лише невелика кількість підприємств використовує технології перекладу відвантаженої готової продукції в притік грошових коштів через коефіцієнти інкасування. У більшості компаній не налагоджена робота бюджетного комітету і відсутня технологія внесення коригувань до бюджету руху грошових коштів.

4. Використання прямих і накладних витрат, а не змінних і постійних. Не використовуються показники «маржинальний дохід», «операційний важіль».

Зазвичай, на підприємствах в планово-економічних відділах використовується калькуляція повної собівартості, в основі якої лежить поділ витрат на основні та накладні. Для промислових підприємств з великою номенклатурою продукції найбільш доцільним є ведення системи обліку витрат за принципом директ-костингу з розподілом витрат на змінні і постійні, розрахунком маржинального доходу, рівня операційного важеля і з використанням усіченої калькуляції собівартості продукції.

5. Низька культура аналізу досягнення цілей.

Отримання прибутку часто є єдиною метою підприємства. Однією з головних помилок на підприємствах є відсутність стратегічних цілей розвитку, в тому числі, цілей для кожного структурного підрозділу компанії. Важливим моментом є організація такої системи управлінського обліку, яка б сприяла прозорості даних по досягненню цих цілей. Наразі промислові підприємства не завжди формують чітку стратегію розвитку і часто незрозуміло, які показники, крім прибутку, відстежуються і аналізуються в центрах відповідальності, а іноді підприємства взагалі не мають центрів відповідальності.

Названі проблеми управління фінансами можуть бути вирішені за умови впровадження в діяльність підприємств інструментів фінансового контролінгу.

З огляду на ситуацію, що склалася в реальному секторі економіки, а також проблеми управління фінансами на підприємствах цього сектора, виділимо основні причини появи на вітчизняних підприємствах нової системи управління:

– підвищення нестабільності як зовнішнього середовища, так і внутрішнього, висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством;
– зміщення акценту з контролю минулого на аналіз майбутнього;
– підвищення гнучкості та надійності функціонування підприємства;
– необхідність продуманої системи дій щодо забезпечення виживання підприємства і уникненню кризових ситуацій;
– ускладнення систем управління підприємством вимагає механізму координації всередині системи управління;
– необхідність в безперервному відстеженні змін, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищах підприємства;
– необхідність побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління [3, с.199].

Для виходу промислових підприємств з кризового стану необхідна, по-перше, реальна державна підтримка, яка повинна полягати в наступному: стимулююча виробництво система оподаткування; збільшення інвестицій на технічне переозброєння і реконструкцію виробництва з випуску конкурентоспроможної продукції та інше. А, по-друге, створення адекватної ефективної системи управління, яка підвищить роль підприємств у виробленні та прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення високої ефективної роботи, конкурентоспроможності, фінансової стійкості. Ефективне управління дозволить провести роботу щодо зміни організаційної структури підприємств шляхом виділення виробничих підрозділів підприємств в самостійні фірми з подальшим їх можливим об’єднанням у взаємопов’язаний комплекс з метою підвищення здатності адаптації до вимог ринку, залучення інвестицій для розвитку окремих виробництв і самостійних ланок цього комплексу; вибору нового асортименту продукції; розробці детальних маркетингових програм, просуванні нової або раніше освоєної продукції на внутрішній і зовнішній ринки; реформування бухгалтерського обліку та формування на його основі систем бухгалтерського

аналізу та управління (перш за все – управління витратами), а також зі створення сучасної системи фінансового управління [4, с.52–53].

Таким чином, в умовах відсутності стратегії, професійно організованого обліку, звітності та планування (в тому числі фінансового), враховуючи слабкий рівень менеджменту в цілому, виражений в відсутності культури прийняття управлінських рішень, контролю і відповідальності, українські підприємства наразі є неконкурентоспроможними і не в змозі приймати ефективні управлінські рішення для виживання компанії в жорсткому конкурентному середовищі. Тому одним із головних рішень існуючих проблем для більшості компаній буде розробка і успішне впровадження системи фінансового контролінгу.

У короткостроковому плані фінансовий контролінг виступає як система забезпечення виживання підприємства, націлена на оптимізацію прибутку, в довгостроковому – на підтримку гармонійних відносин з навколишнім середовищем.

Однією з головних передумов виникнення і впровадження концепції фінансового контролінгу стала необхідність в системній інтеграції різних аспектів управління бізнес-процесами в організаційній системі, так як він забезпечує методичну та інструментальну базу для підтримки основних функцій менеджменту: планування, контролю, обліку і аналізу, а також оцінки ситуації для прийняття управлінських рішень.

Контролінг є ефективним тому, що дозволяє встановити контроль за досягненням як стратегічних, так і тактичних цілей діяльності фірми. Він створює таку систему управління, яка дозволила б відслідковувати рух підприємства до наміченої стратегічної мети свого розвитку. Для цього фіксуються якісні (запобігання кризових ситуацій) і кількісні (обсяг і структура обороту, структура і величина витрат, відношення прибутку до капіталу, обсяг програми інвестицій і фінансування, обсяг позикових коштів, платоспроможність, конкурентоспроможність товарів і послуг, чисельність персоналу, число партнерів) цілі підприємства [5, с.378].

Координуючи, інтегруючи і направляючи діяльність всієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, фінансовий контролінг є механізмом саморегулювання на підприємстві.

Щоб у повному обсязі використовувати потенціал фінансового контролінгу на українських підприємствах, необхідно перебудувати планування, облік і аналіз господарської діяльності відповідно до сучасних вимог. Особливу роль відіграє впровадження стратегічного планування, на основі якого контролінг перетворюється на засіб майбутнього процвітання підприємства [6, с.16].

Сьогодні опановуються нові сфери застосування контролінгу, зміцнюється взаємозв’язок контролінгу з бухгалтерським обліком та фінансовою звітністю, інформаційним менеджментом. Успіх діяльності підприємства, що впровадило контролінг, залежить від вміння налагодити взаємодію з управлінським персоналом підприємства, його зовнішніми контрагентами.

Необхідність впровадження раціональної системи фінансового контролінгу на середніх і великих підприємствах наразі є безсумнівною. У невеликих фірмах функції контролера зазвичай виконує керівник. Але для цього потрібні спеціальні професійні знання, що дозволяють ефективно сформувати портфель замовлень, виявити оптимальні витрати, що співмірні з фактичною ціною, вміло розподілити прибуток з метою розвитку [7, с.331].

Більшість українських компаній відчувають труднощі зі збутом. Ціни ринку на обладнання, оренду, матеріали, енергію ростуть, зазвичай, швидше, ніж ціни на вироблену продукцію. Через це зменшується прибуток і доводиться аналізувати – що, де, у кого і за якою ціною купувати, кому і за якою ціною продавати, тому життєво необхідний контролінг, що дозволяє знайти оптимальний варіант дій, зберегти і збільшити свою частку ринку, домогтися максимального для конкретних умов прибутку.

Впровадження фінансового контролінгу стає об’єктивною необхідністю. Але його потрібно пристосувати до умов українського ринку, до його специфіки частої непередбачуваності. Тільки такий шлях дозволяє зберегти фірму, забезпечити персонал

роботою, пристойною заробітною платнею, гарантувати виплати власникам дивідендів, а державі – податки. Так, В. В. Папп визначає контролінг як систему підготовки фірми до настання найбільш ймовірних подій [8, с.90–92].

Для використання фінансового контролінгу в українських умовах доводиться застосовувати управлінський облік як основу облікової політики, яка передбачає не тільки розподілення витрат на постійні та змінні, але й їх визначення як за видами продукції, послуг, так і за сегментами ринку, групами клієнтів, місцями формування виробничих і фінансових результатів.

Загалом контролінг націлений на майбутнє підприємства. Сформована сьогодні перспектива стає реальною завдяки детальному плануванню виробництва і продажу, передбачуваних результатів діяльності, розрахунків ефективності знову реалізованих проектів. Майбутнє стане реальністю на основі врахування реальних можливостей фірми.

Отже, головне завдання фінансового контролінгу – націлювати систему управління підприємством на досягнення поставлених цілей. Тому контролінг є складною конструкцією, яка поєднує такі різні елементи, як встановлення цілей, планування, облік, контроль, аналіз, управління інформаційними потоками і вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Внаслідок своєї інтегрованості фінансовий контролінг забезпечує цілісний погляд на діяльність підприємства в минулому, сьогоденні і в майбутньому, комплексний підхід до виявлення та вирішення проблем, що постають перед підприємством.

На підставі викладеного доцільно стверджувати, що застосування фінансового контролінгу сприяє оптимізації прибутку, збереженню робочих місць, забезпечує існування підприємства в найскладніших умовах. Нарощування прибутку, у свою чергу, дозволяє знайти кошти для інновацій, активізувати творчу роботу персоналу, стимулює підвищення результативності праці, розвиток системного мислення співробітників, призводить до високої продуктивності праці.

Використання фінансового контролінгу допоможе підприємству своєчасно реагувати на зміни ринку, діяти на ньому, постійно орієнтуватися на майбутнє, визначати перспективу шляхом ефективного планування з прямим і зворотним зв’язком, домагатися високих фінансових результатів і не турбуватися за своє майбутнє.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, необхідність створення ефективної системи фінансового контролінгу на промисловому підприємстві на сьогодні особливо актуальна.

Вважаємо, що у найближчому майбутньому система фінансового контролінгу повинна зайняти пріоритетне місце в системі управління підприємством.

На сучасному етапі розвитку економіки будь-яке підприємство функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища. Ефективність роботи підприємства в таких умовах особливо в довгостроковій перспективі, яке припускає не просто виживання на ринку, але й забезпечення високих темпів розвитку і підвищення конкурентоспроможності, визначається рівнем фінансового потенціалу і якістю управління фінансами на підприємстві, що забезпечується певною мірою ефективною організацією та впровадженням системи фінансового контролінгу.

Сьогодні перед підприємствами постала гостра проблема створення ефективних систем у сфері управління фінансовою діяльністю. Таким чином, фінансовий контролінг є інформаційною підтримкою прийняття управлінських рішень на підприємстві щодо формування, використання та розвитку фінансових ресурсів.

В сучасних умовах ринку на вітчизняних підприємствах з’явилась необхідність в удосконаленні управління. Інструментом покращення фінансово-господарської діяльності має стати введення нової складової в системі фінансового менеджменту – контролінгу.

Запровадження системи фінансового контролінгу на підприємствах надасть змогу підвищити рівень його ліквідності, ділової активності, прибутковості, фінансової стійкості, збільшити ефективність використання всіх видів ресурсів, поліпшити оперативність та якість прийняття управлінських рішень, а отже, і отримати значні конкурентні переваги.

Перспективи подальших досліджень полягають у вивченні методичного інструментарію системи фінансового контролінгу та його особливостей в різних галузях економічної діяльності.

Література

1. *Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.*
2. *Лапіна І. С. Фінансовий менеджмент / [І. С. Лапіна, О. М. Гончаренко та ін.; за заг. ред. І. С. Лапіної]. – Одеса: Атлант, 2016. – 313 с.*
3. *Партин Г. О. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві / Г. О. Партин, Я. В. Маєвська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.6. – С. 199–202.*
4. *Терещенко О. О. Інститут фінансового контролінгу – інноваційна платформа для корпоративних фінансів і контролінгу / О. О. Терещенко // Бухгалтерський облік і аудит: науково-практичний журнал. – 2014. – № 5. – С. 52–53.*
5. *Ліпич Л. Г. Контролінг в системі антикризового управління / Л. Г. Ліпич, І. О. Гадзевич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 377–381.*
6. *Гриценко Л. Л. Особливості формування та реалізації фінансової стратегії промислових підприємств / Л. Л. Гриценко, А. В. Височина // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 1–2. – С. 16–22.*
7. *Хома І. Б. Організація системи фінансового контролінгу на підприємстві / І. Б. Хома, І. В. Гринчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 330–335.*
8. *Папп В. В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства / В. В. Папп, Н. В. Бошота // Молодий вчений. – 2014. – № 11 (14). – С. 90–92.*

References

1. *Official website of the State Statistics Service of Ukraine [Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statustuku Ukrainy], available at: www.ukrstat.gov.ua (ukr)*
2. *Lapina, I. S., Goncharenko, O. M. and others (2016), Financial Management. Ed. by I. S. Lapina [Finansovyi menedzhment; za red. I. S. Lapinoi], Atlant, Odessa, 313 p. (ukr)*
3. *Partyn, G. O., Maevska, V. Ya. (2009), Types and financial controlling position at the enterprise [Vydy ta mistse finansovoho kontrolinhu na pidpryiemstvi], Scientific Bulletin NLTU of Ukraine, No. 19.6, pp. 199–202 (ukr)*
4. *Tereshchenko, O. O. (2014), Institute of financial controlling – an innovative platform for corporate finance and controlling [Instytut finansovoho kontrolinhu – innovatsiina platforma dlia korporatyvnykh finansiv i kontrolinhu], Accounting and Auditing, No. 5, pp. 52–53 (ukr)*
5. *Lipych, L. G., Hadzevych, I. O. (2012), Controlling system of crisis management [Kontrolinh v systemi antykryzovoho upravlinnia], Bulletin of the National University «Lviv Polytechnic», No. 722, pp. 377–381 (ukr)*
6. *Gritsenko, L. L., Vysochina, A. V. (2012), Features of formation and implementation of the financial strategy of industrial [Osoblyvosti formuvannia ta realizatsii finansovoi stratehii promyslovykh pidpryiemstv], Economics. Finances. Right, No. 1–2, pp. 16–22 (ukr)*
7. *Khoma, I. B., Grinchuk, I. B. (2011), Organization of financial controlling at the enterprise [Orhanizatsia systemy finansovoho kontrolinhu na pidpryiemstvi], Scientific Bulletin NLTU Ukraine, Vol. 21.10, pp. 330–335 (ukr)*
8. *Papp, V. V., Boshota, N. V. (2014), Financial controlling as a basis for effective financial management of the enterprises [Finansovyi kontrolinh yak osnova efektyvnoho upravlinnia finansamy pidpryiemstva], The young scientist, No. 11 (14), pp. 90–92 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 16.05.2016.

УДК 336.764.061:336.71

Олександр Вікторович ЛИТВИНЮК
кандидат економічних наук, викладач кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: AVLitvinyuk@gmail.com

ОБГРУНТУВАННЯ НАУКОВО-МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ПОРТФЕЛІВ АКТИВІВ ТА ПАСИВІВ БАНКІВ

Литвинюк, О. В. Обґрунтування науково-методичних підходів до моделювання оптимальної структури портфелів активів та пасивів банків / Олександр Вікторович Литвинюк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 203–212.

Анотація. *У статті обґрунтовано науково-методичні підходи до моделювання оптимальної структури портфелів активів та пасивів банків з урахуванням стратегій управління. Запропоновані в статті науково-методичні підходи до моделювання, на відміну від існуючих, включають показник динаміки процентних ставок, а система обмежень будується залежно від стратегії управління активами та пасивами банку. Доведено, що урахування зазначених індикаторів при оптимізаційному моделюванні дозволяє підвищити достовірність прогнозу цільових фінансових показників та забезпечує досягнення оптимальної структури портфелів активів та пасивів банку з урахуванням поставлених стратегічних цілей та завдань. Практичне використання розроблених науково-методичних підходів до моделювання оптимальної структури портфелів активів та пасивів банків сприятиме досягненню запланованого рівня чистої процентної маржі як цільового показника тактичного рівня управління активами та пасивами банків.*

Ключові слова: *стратегія; управління; модель; оптимізація; операції; динаміка; ефективність; прибуток; ризик.*

Александр Викторович ЛИТВИНЮК
кандидат экономических наук, преподаватель кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: AVLitvinyuk@gmail.com

ОБОСНОВАНИЕ НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К МОДЕЛИРОВАНИЮ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПОРТФЕЛЕЙ АКТИВОВ И ПАССИВОВ БАНКОВ

Литвинюк, А. В. Обоснование научно-методических подходов к моделированию оптимальной структуры портфелей активов и пассивов банков / Александр Викторович Литвинюк // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 203–212.

Аннотация. *В статье обоснованы научно-методические подходы к моделированию оптимальной структуры портфелей активов и пассивов банков с учетом стратегий управления. Предложенные в статье научно-методические подходы к моделированию, в отличие от существующих, включают показатель динамики процентных ставок, а система ограничений строится в зависимости от стратегии управления активами и пассивами банка. Доказано, что учет отмеченных индикаторов при оптимизационном моделировании позволяет повысить достоверность прогноза целевых финансовых показателей и обеспечивает достижение оптимальной структуры портфелей активов и пассивов банка с учетом поставленных стратегических целей и заданий. Практическое использование разработанных научно-методических подходов к моделированию оптимальной структуры портфелей активов и пассивов банков будет способствовать достижению запланированного уровня чистой процентной маржи как целевого показателя тактического уровня управления активами и пассивами банков.*

Ключевые слова: *стратегия; управление; модель; оптимизация; операции; динамика; эффективность; прибыль; риск.*

Alexander LITVINYUK
PhD in Economics, lecturer of Banking Department,
Odessa National Economic University, e-mail: AVLitvinyuk@gmail.com

© ЛИТВИНЮК О.В., 2016

JUSTIFICATION OF THE SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES FOR OPTIMAL DESIGN PORTFOLIO OF BANKS' ASSETS AND LIABILITIES

Litvinyuk, A. (2016), Justification of the scientific and methodological approaches for optimal design portfolio of banks' assets and liabilities. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Obhruntuvannia naukovo-metodychnykh pidkhodiv do modeliuvannia optymalnoi struktury portfeliv aktyviv ta pasyviv bankiv; za red. M. I. Zveriakova (gol.red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 203–212.

Abstract. *The article substantiates the scientific and methodological approaches to modeling the optimal portfolio structure of assets and liabilities based management strategies. The proposed in the article scientific and methodological approaches to the modeling, as opposed to the existing ones, include an indicator of dynamics of interest rate, and restrictions system is built according to the strategy management of assets and liabilities of the bank. It is proved that the inclusion of selected indicators during the optimization modeling allows to increase the accuracy of the forecast of financial targets, and ensures the achievement the optimal structure of portfolios of assets and liabilities of the bank based on the set strategic goals and tasks. The practical usage of the developed scientific and methodological approaches to modeling the optimal structure of the portfolios of assets and liabilities of banks will contribute to achieving the planned level of net interest margin as the target indicator of tactical level asset and liability management of banks.*

Keywords: *strategy; control; model; optimization; operations; dynamics; efficiency; profit; risk.*

JEL classification: *G130; C310*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Банківська система як елемент ринкової інфраструктури відіграє важливу роль в процесі поступального розвитку національної економіки та перетворилась на одну із провідних сфер підприємницької діяльності. У сучасних умовах глобалізації та інтеграції банківського капіталу, загострення конкуренції на фінансовому ринку діяльність банків супроводжується спектром ризиків, структура та прояв яких мають тенденцію до ускладнення. Усе більшого значення в структурі банківських ризиків набувають ризики незбалансованості активів та зобов'язань за строками та сумами. Через неврахування негативного впливу таких ризиків на результати діяльності витрати банків не обмежуються прямими фінансовими втратами, а мають значно масштабніший прояв внаслідок втрати репутації, іміджу та довіри клієнтів, замороження коштів у неприбуткових активах, підвищення ймовірності втрати банком кваліфікованих кадрів та зниження якості надання банківських послуг у зв'язку зі зменшенням можливостей стимулювання їх праці за умов зниження прибутковості кредитної діяльності, збільшення адміністративних витрат внаслідок непродуктивної праці персоналу, втрати капіталу банку у зв'язку з падінням ринкової ціни його акцій, спричинене неякісним управлінням активами та пасивами.

Необхідність наукових досліджень, спрямованих на вдосконалення теоретичних положень, розроблення й обгрунтування науково-методичних підходів щодо регулювання дисбалансів активів та зобов'язань банків обумовлена особливістю їх функціонування. Впровадження сучасних підходів до оптимізації структури портфелів активів та зобов'язань банків сприятиме підвищенню ефективності системи управління ризиками банків, підвищить рівень корпоративного менеджменту, надасть імпульс позитивним перетворенням, які сприятимуть зміцненню конкурентної позиції кожного банку, його фінансової стійкості та надійності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичним і методологічним аспектам формування і моделювання оптимальної структури портфелів активів та пасивів банку присвячено наукові дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених Б. Баландіна [1, с.40–42], А. Белякова [2, с.156–158], Л. Жердецької [3, с.127–129], А. Кулакова [4, с.156–158], Л. Кузнєцової [5, с.254–258], Ю. Масленченкова [6, с.132–136], І. Ларіонова [7, с.1–3], С. Нельсона, А. Сігеля [8, с.473–478], В. Романенко [9, с.378–383], О. Рубцова [10, с.137–138] та ін.

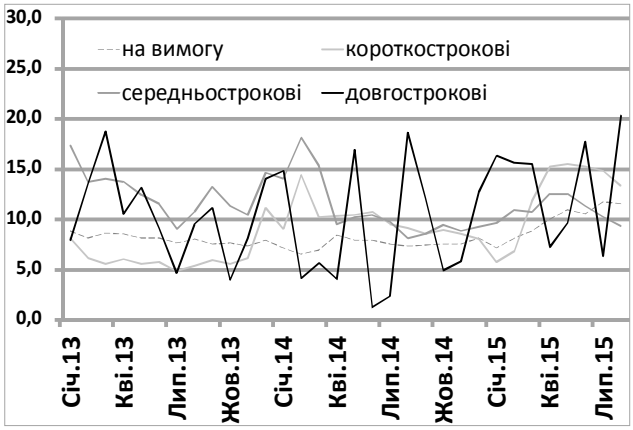
Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних учених, варто зауважити, що існує об'єктивна необхідність в удосконаленні та обґрунтуванні науково-методичних підходів до моделювання оптимальної структури портфелів активів та

пасивів банків з урахуванням стратегій управління в умовах фінансово-економічної нестабільності.

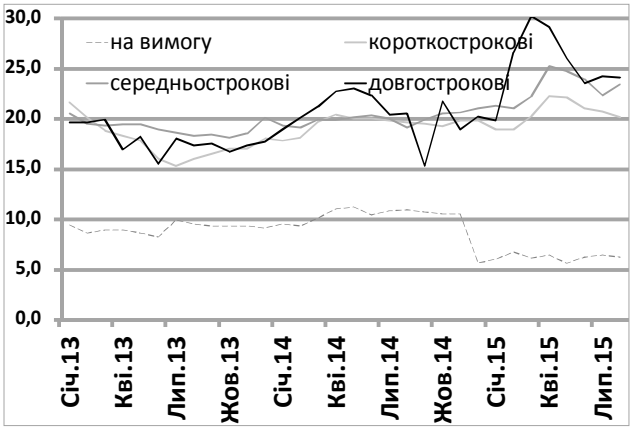
Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Новітні тенденції в розвитку банківництва обумовлені необхідністю подолання негативного впливу глобалізації на світові фінансові ринки та потребують впровадження нових підходів до управління діяльністю банків на макро- та мікрорівнях. Вагомою складовою створення ефективного механізму фінансового менеджменту банку є побудова науково обґрунтованої системи управління активами та пасивами, здатної забезпечити його платоспроможність на засадах дотримання оптимальних рівнів рентабельності й ризиків. Підвищення якості процесів управління активами та пасивами банків забезпечується на основі впровадження науково-методичних підходів до оптимізаційного моделювання структури портфелів активів та зобов'язань.

Постановка завдання. Останнім часом в банківському просторі все більш актуальним стає питання формування й оптимізації портфелю банківських ресурсів з метою забезпечення ліквідності та прибутковості банківських операцій, мінімізації процентного ризику при здійсненні діяльності комерційними банками. Виходячи з цього основним завданням дослідження є обґрунтування науково-методичних підходів до моделювання оптимальної структури портфелю активів та пасивів банків з урахуванням стратегій управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Побудова ефективної системи управління активами та пасивами кожного банку, забезпечує й характеризує ефективність діяльності банківської організації в цілому. Оскільки на практиці управління активами та пасивами оцінюється на основі показників спреду й чистої процентної маржі, і через те що, в останні роки діяльність комерційних банків України характеризується все більшим скороченням цих показників, на сьогоднішній час все актуальнішим стає питання управління даним результативним показником як для окремих банківських організацій, так і банківської системи в цілому. Але, перш ніж перейти власне до формування портфелю банківських ресурсів, варто проаналізувати динаміку відсоткових ставок за кредитними і депозитними операціями й встановити причини їх тенденцій та змін [2, с.156–158]. З метою оптимізації портфелів активів та пасивів банків необхідно проаналізувати рівень процентних ставок та оцінити, передусім, їх рівень та волатильність. Динаміку ставок за основними депозитами банків України у розрізі контрагентів, валют та строків погашення наведено на рис. 1.

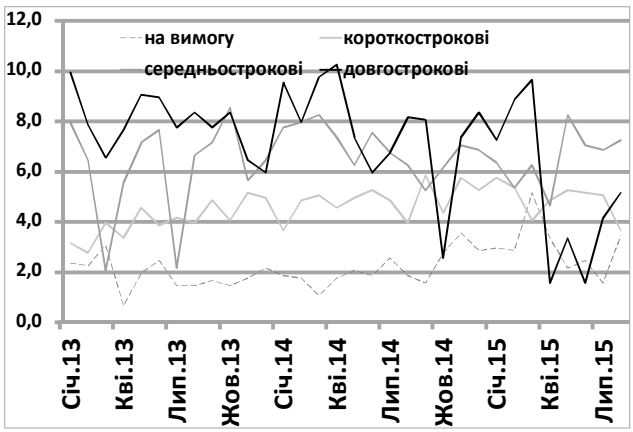


А. Нефінансові корпорації

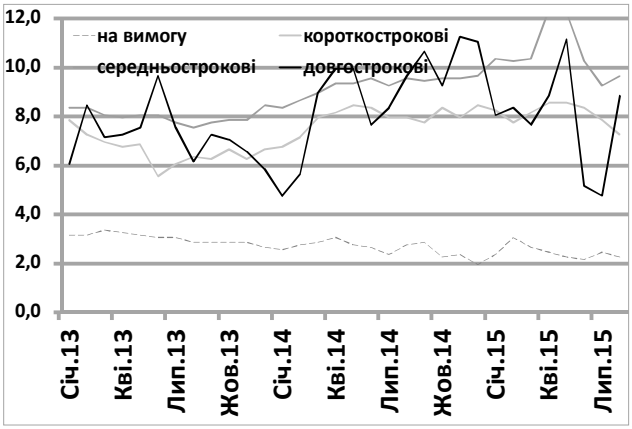


Б. Домогосподарства

1.1. У національній валюті



А. Нефінансові корпорації



Б. Домогосподарства

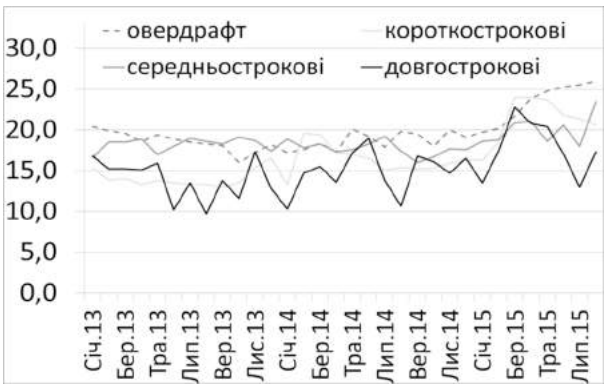
1.2. В іноземній валюті

Рис. 1. Динаміка процентних ставок за депозитами в банках України за період з 01.01.2013 по 01.08.2015 рр. (складено автором на основі [10])

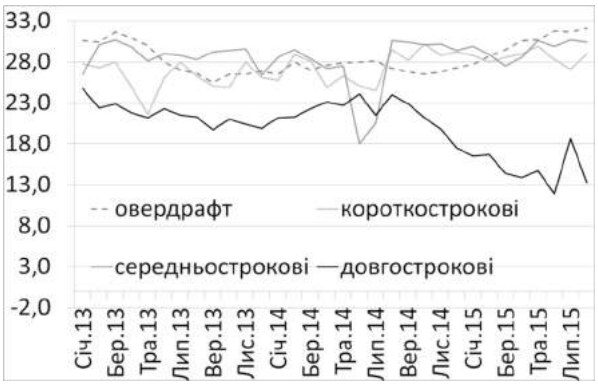
Як свідчать дані рис. 1, ставки за депозитами піддались значним коливанням за весь період, що аналізується. Варто відзначити, що найбільшу увагу необхідно звернути на факт збільшення комерційними банками ставок залучення за домогосподарствами й нефінансовими корпораціями, переважно на короткостроковий період (до року) на початку 2014 року. Це дозволяє констатувати, що активне підвищення ставок за вкладами почалося в умовах підсилення дестабілізуючого впливу макроекономічного середовища. Причому вартість залучення виросла як у найбільших, так і у середніх і малих банків. І навіть ті організації, яких проблеми з ліквідністю торкнулися меншою мірою, були змушені півищувати прибутковість за депозитами, щоб не допустити суттєвого зменшення клієнтської бази.

Залучаючи певні потоки грошових коштів, комерційні банки мають за мету подальше їх розміщення в активні операції, при цьому перед банком постають декілька варіантів вкладення цих коштів за такими напрямками: надання кредитів та позичок; придбання цінних паперів; вкладення коштів у комерційні проекти; лізингові та факторингові операції; операції з векселями; інші банківські операцій. При цьому головною метою для банків є виявлення напрямів розміщення ресурсів задля отримання певного прибутку при достатньому рівні доходу та мінімальному ризику [3, с.127–129]. Динаміка процентних ставок за кредитними операціями в розрізі строків погашення за контрагентами в цілому по банках України за період з 01.01.2013 по 01.08.2015 рр. представлена на рис. 2.

Як свідчать дані рис. 2, ставки за кредитними операціями банків України знаходяться на достатньо високому рівні. Найвищі ставки, що надані недепозитним корпораціям у національній валюті, банки отримували переважно за кредитами овердрафт, які в 2015 р. перманентно зростають. Динаміка ставок за коротко- та середньостроковими кредитами недепозитним корпораціям у націоналій валюті схожа з динамікою аналогічних депозитів – з 2015 року короткострокові ставки перевищують середньострокові. Зміни довгострокових ставок є найбільш непередбачуваними та майже непрогнозованими (рис. 2.1 А). Ставки за кредитами, що надані домогосподарствам значно перевищують аналогічні показники недепозитних корпорацій. Загалом динаміка ставок схожа із дохідністю кредитів, що надані недепозитним корпораціям, однак тенденція щодо скорочення довгострокових ставок є більш вираженою (рис. 2.1). Як і в національній валюті, ставки за кредитами домогосподарствам в іноземній валюті є вищими, ніж за кредитами нефінансовим корпораціям, однак найбільший розрив варто відмітити за кредитами овердрафт [5, с.254–258]. Це може бути пояснено значним ризиком кредитування фізичних осіб, особливо у випадку незабезпеченого кредитування, до якого належить овердрафт.

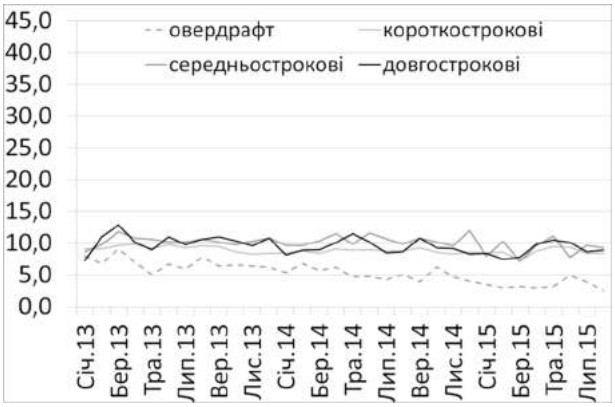


А. Нефінансові корпорації

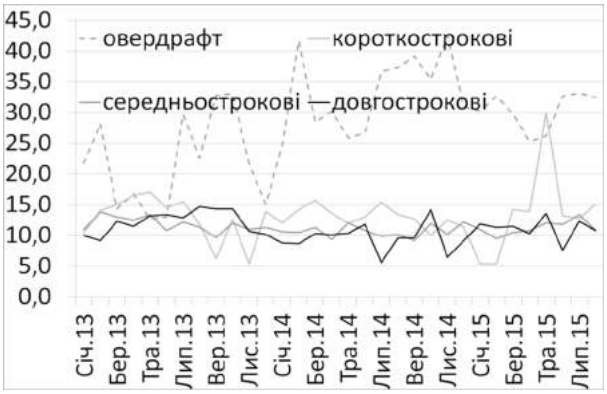


Б. Домогосподарства

2.1. В національній валюті



А. Нефінансові корпорації



Б. Домогосподарства

2.2. В іноземній валюті

Рис. 2. Динаміка процентних ставок за кредитами в банках України за період з 01.01.2013 по 01.08.2015 рр. (складено автором на основі [10])

Одним із головних завдань управління активами та пасивами банку є формування такої структури активних та пасивних операцій, яка б забезпечила необхідний рівень чистої процентної маржі за умови збереження прийнятних ризиків. Основними фінансовими результатами тактичного рівня управління активами та пасивами банку є спред та чиста процентна маржа. Чистий процентний спред розраховується як різниця між процентними ставками за активними та пасивними операціями. Динаміку середньозважених ставок банків та чистого процентного спреду наведено на рис. 3.

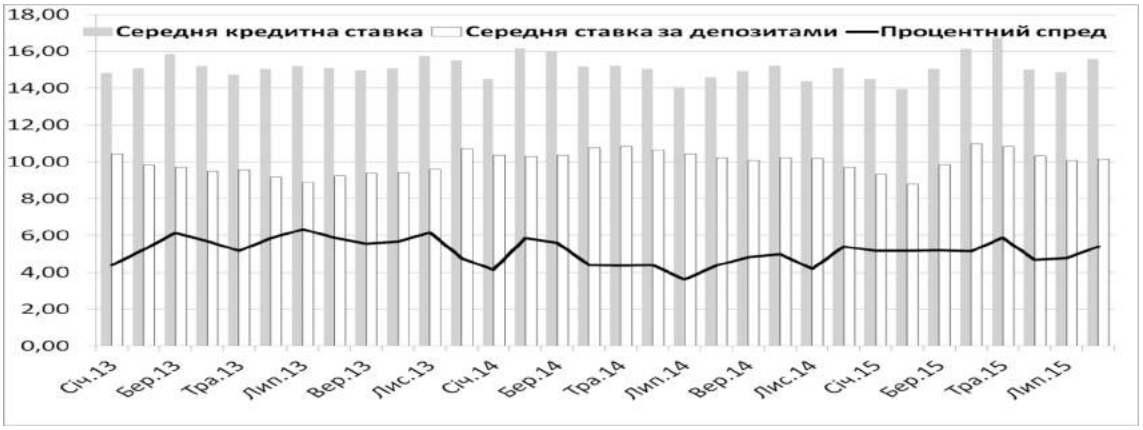


Рис. 3. Динаміка середніх ставок та процентного спреду банків України за період з 01.01.2013 по 01.01.2015 рр. (розроблено автором)

Отже, періоди скорочення спреду можна пов'язати зі зниженням рівня ліквідності банків, коли вони змушені підвищувати ставки за депозитами для утримання клієнтів. Крім того, такі періоди повторюються досить часто, що потребує особливої уваги до процесів управління активами та пасивами банків. Аналіз літературних джерел з питань формування оптимальних портфелів активів [1–6] дозволив автору визначити у найбільш загальному вигляді оптимізаційну модель управління активами та пасивами банку, яка має за мету максимізацію процентного спреду:

$$\sum a_{ij}x_{ij} - \sum b_{ij}y_{ij} \to \max \quad (1)$$

Таким чином, цільова функція направлена на максимізацію отриманого результату (спреду). При цьому система обмежень має такий характер:

$$\begin{gathered} \sigma_{ij} \le \sigma_{уст} \\ x_{min}; y_{min} \le x_{ij}; y_{ij} \le x_{max}; y_{max} \\ \sum x_{ij}; y_{ij} = 1 \\ [x_{ij} : y_{ij}] < 1 \end{gathered} \quad (2)$$

де a_{ij}; b_{ij} – ставки розміщення та ставки залучення за i-м строком й j-м сектором відповідно;

x_{ij}; y_{ij} – частка розміщеного й залученого ресурсу в загальному портфелі ресурсів i-го строку й j-м сектором відповідно.

Ураховуючи той факт, що банки залучають ресурси із різних джерел та не можуть змінити їх структуру протягом короткого проміжку часу, необхідно встановити такі обмеження:

σ – волатильність значень, яка розраховується як середньоквадратичне відхилення для i-строку й j-го сектору. Значення відхилення для всього портфелю було обмежено точкою, яка приблизно відповідала середньому значенню відхилень для ресурсу i-го строку j-го сектору;

x_{min}; y_{min} – мінімальне значення частки ресурсу в кредитному та депозитному портфелях відповідно;

x_{max}; y_{max} – максимальне значення частки ресурсу в кредитному та депозитному портфелях відповідно.

Варто зазначити, що верхні та нижні границі розраховувались із припущення, що частка кожного ресурсу, що знаходиться в портфелі, не повинна значно відхилятись від часток, що були розраховані, виходячи із щомісячної звітності НБУ, протягом періоду, що аналізується. Крім того, сума часток складових кредитного та депозитного портфелів повинна дорівнювати 1:

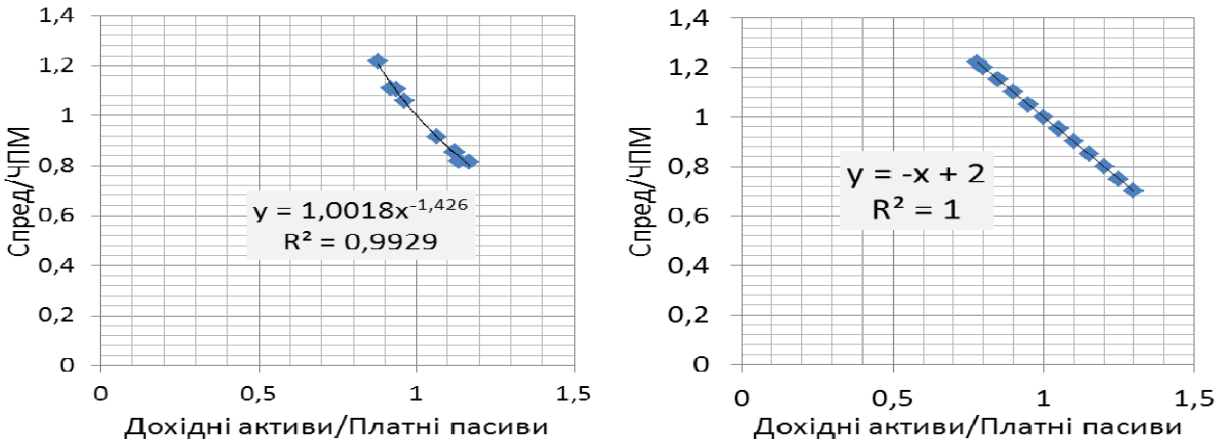
$$\sum x_{ij}; y_{ij} = 1 \quad (3)$$

Це рівняння пояснюється тим, що сума часток у портфелі в будь-якому випадку не може перевищувати 100%.

$$\sum [x_{ij} : y_{ij}] < 1 \quad (4)$$

Ця нерівність характеризується тим фактом, що частка ресурсу i-го строку j-го сектору не може перевищувати 100%.

Основними показниками, які безпосередньо пов'язані зі структурою активів та пасивів, є чистий процентний спред та чиста процентна маржа [12]. З метою покращення процесів оптимізації та планування процесів управління активами та пасивами банку необхідно визначити взаємозв'язок між цими показниками (рис. 4).



4.1. Емпірічні дані 4.2. Теоретичні дані

Рис. 4. Співвідношення між спредом та чистою процентною маржою залежно від джерел фондування дохідних активів (складено автором на основі [13])

На рис. 4 в якості емпіричних даних використано розраховані показники спреду та чистої процентної маржі банків України за період 01.01.2008 по 01.01.2015 рр. Водночас теоретичні дані – це умовні розрахункові показники спреду та чистої процентної маржі за умови, що змінюється лише співвідношення дохідних активів до платних пасивів. Отже, між досліджуваними показниками існує суттєвий обернений зв'язок: чим більше співвідношення дохідних активів до платних пасивів, тим меншим буде співвідношення спреду та чистої процентної маржі.

Необхідно зауважити, що визначені на рис. 4 залежності є справедливими, якщо рівень чистої процентної маржі розраховувати як співвідношення чистого процентного доходу та дохідних (робочих) активів. Водночас можливий розрахунок цього показника як співвідношення чистого процентного доходу та чистих активів. У цьому випадку основним чинником впливу на фінансові результати управління активами та пасивами банку буде мультиплікатор капіталу банку.

Завдання формування оптимальної структури активів та пасивів банку за критерієм максимальної прибутковості активів дозволяє вирішити побудова наступної стохастичної моделі:

$$\frac{INi}{At} = \sum_{i=1}^{n} x_{0i}\left[d_{i0} + \alpha_i (2T+1)/2\right] + \sum_{i=1}^{n} w_i \left\{ d_{i0}(2T+1)/2 + \alpha_i \left[(T+1)^3 - T^3 \right]/3 \right\} -$$

$$T \sum_{i=1}^{n} w_i \left[d_{i0} + \alpha_i (2T+1)/2\right] \geq \frac{INi}{At}_p \Rightarrow \max \qquad (5)$$

при обмеженнях:

$$\sum_{i=1}^{m} \left(x_{0i} + w_i T\right) = X_A; \sum_{i=m+1}^{n} \left(x_{0i} + w_i T\right) = X_P; \qquad (6)$$

де d_{i0} – модельна вартість окремого активу чи пасиву на початок періоду; D – дисперсія; x_{0i} – питома вага окремого активу чи пасиву на початок періоду, що досліджується; INi – чистий процентний дохід; At – чисті активи; X_A– обмеження питомої ваги активів, які приносять процентний дохід, у загальних; X_P – обмеження питомої ваги платних пасивів у загальних; w_i – оптимальний коефіцієнт приросту окремого платного пасиву; w_j – фактичні зміни у структурі активів чи пасивів за досліджуваний період; T – тривалість досліджуваного періоду.

Водночас формування ефективної системи управління активів та пасивів банку потребує вирішення завдань отримання прибутку за умови прийнятного рівня ризиків, що повинне забезпечити необхідний рівень зростання вартості капіталу та досягнення стратегічних цілей. Це визначає необхідність побудови системи обмежень цільової функції залежно від стратегії управління активами та пасивами банку (табл. 1).

Таблиця 1

Обмеження цільової функції максимізації чистої процентної маржі залежно від стратегії управління активами та пасивами банків (складено автором на основі [13])

Стратегії управління активами та пасивами	Вола-тильність ставок (σ)	Дисбаланси, що є джерелом ринкового ризику та оцінюються як співвідношення:			
		дохідних активів до платних зобов'язань	кредитів до депозитів (крім міжбанківських)	активів та пасивів, які віднесено до одного проміжку часу	активів та пасивів у іноземній валюті
Максимізація ЧПМ	До 3	[0,8–1]	Не більше 2	Не більше 1,2	Не більше 1,2
Стримана	До 2	[0,8–1]	Не більше 1,2	1	1
Обережна	До 2	[0,8–1]	Не більше 1,4	1	1
Збалансована	До 2	[0,8–1]	Не більше 2	[0,9–1,1]	1
Трансформаційна	До 3,5	Не більше 1,2	Не більше3	[0,5–1,5]	Не більше 1,3
Спекулятивна	До 4	Не більше 1,4	Не більше 4	[0,4–1,6]	Не більше 1,5

Результати розрахунків відповідно до розроблених науково-методичних підходів щодо побудови моделей оптимізації структури портфелів активів та пасивів за банками України наведено на рис. 5.

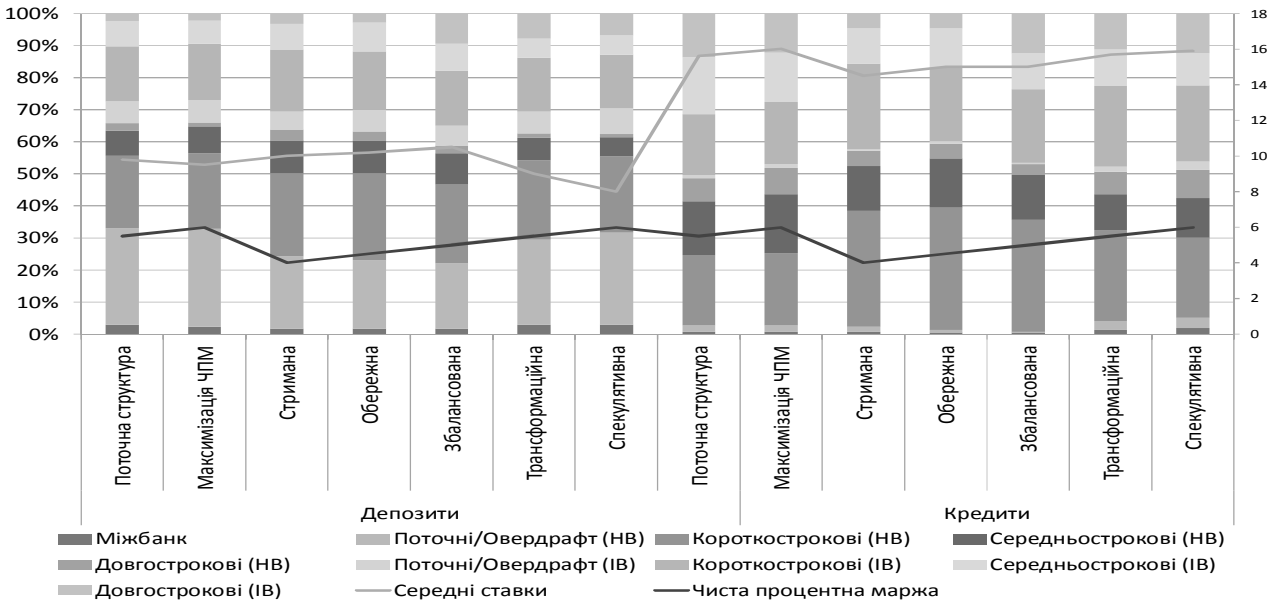


Рис. 5. Результати оптимізаційного моделювання структури портфелів активів та пасивів банків України (складено автором на основі [13])

Практична значущість раціональної організації управління активами та пасивами банку визначається її провідною функцією, оскільки процентні доходи та витрати складають основну частку в структурі банківського прибутку як вітчизняних, так і зарубіжних банків, а формування концептуальних засад управління фінансовою діяльністю банків на сучасному етапі залишається актуальною науковою та практичною проблемою.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок щодо практичної значущості побудованих моделей, використання яких дозволяє розробити пріоритетні напрями управління депозитним та кредитним портфелями з точки зору поєднання максимізації фінансового результату та зменшення ризикованості операцій, що пов'язана з волатильністю ставок за окремими фінансовими інструментами.

Висновки і перспективи подальших розробок. В діючих ринкових умовах важливою проблемою менеджменту банку є ефективна система управління активами та пасивами, що пов'язує необхідні обсяги реалізації банківського продукту з припустимим абсолютним рівнем ставок та відносним значенням чистого процентного спреду та маржі. Рівноважна політика у сфері управління активами та пасивами поєднує ставки залучених і розміщених коштів зі стратегічними задачами розвитку банківських установ, підтримкою їх прибутковості та фінансової стійкості.

Для того, щоб досягти зростання рівня спреду в перспективі, необхідно збільшити забезпечення банківської системи коротко- та довгостроковими ресурсами нефінансових корпорацій і довгостроковими ресурсами домогосподарств. І навпаки, зменшити частку короткострокових ресурсів домогосподарств в депозитному портфелі.

Отримані результати моделювання оптимальної структури портфелів активів та пасивів банків дозволяють забезпечити формування запланованої структури активних і пасивних операцій й досягнення максимізації чистої процентної маржі, шляхом збільшення питомої ваги довгострокових ресурсів, враховуючи ринкові фактори, що сприятиме покращанню показників платоспроможності й ліквідності банків.

Отже, враховуючи погіршення фінансової стійкості, збільшення ризиків, у практичній діяльності сучасного банку все більшого значення набуває питання впровадження та реалізації методичних підходів щодо оптимізації системи управління активами та пасивами залежно від критеріїв максимізації прибутку для сталого розвитку банківської установи та мінімізації ризиків. Саме від ефективності та раціональності організації вищевказаних процесів залежатиме міра досягнення банком стратегічних цілей, формування довгострокових конкурентних переваг та збільшення акціонерної вартості.

Література

1. *Баландин Б. М. Информационно-аналитическое обеспечение управления активами и пассивами банка / Б. М. Баландин // Деньги и кредит. – 2002. – № 10. – С. 40–42.*
2. *Беляков А. В. Банковские риски: проблемы учёта, управления и регулирования / А. В. Беляков. – М.: БДЦ-пресс, 2003. – 256 с.*
3. *Жердецька Л. В. Оцінка структури дохідності процентних активів банків України в умовах впливу системних ризиків / Л. В. Жердецька // Науковий вісник Херсонського державного університету (Серія «Економічні науки»). – 2015. – № 15 (1). – С. 126–130.*
4. *Кулаков А. Е. Управление активами и пассивами банка: практ. пособ. / А. Е. Кулаков. – М.: БДЦ-пресс, 2004. – 256 с.*
5. *Кузнєцова Л. В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку: монографія / Л. В. Кузнєцова. – Одеса: Атлант, 2009. – 324 с.*
6. *Масленченков Ю. С. Экономика банка. Разработка по управлению финансовой деятельностью банка / Ю. С. Масленченков, А. П. Дубанков. – М.: БЦД-пресс, 2002. – 168 с.*
7. *Nelson C. Parsimonious of Yield Curves / C. Nelson, A. Siegel // The Journal of Business. – 1987. – Vol. 60. – № 4. – Pp. 473–489.*
8. *Романенко В. Д. Моделювання та оптимальне управління залишками на поточних рахунках клієнтів банку / В. Д. Романенко, О. А. Реутов // Економіко-математичне моделювання соціально-економічних систем: зб. наук. праць. – К.: МННЦІТС НАН та МОН України. – 2011. – Вип. 16. – С. 378–398.*
9. *Рубцова О. О. Управление ресурсами банковского учреждения путем оптимизации структуры баланса / О. О. Рубцова, Т. Н. Рудянова // Бизнес информ. – 2014. – № 5. – С. 140–145.*

10. *Ларионова И. В. Методы управления рисками кредитной организации и способы их ограничения / И. В. Ларионова // Бизнес и банки. – 2000. – № 40. – С. 1–3.*
11. *Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.*
12. *Литвинюк О. В. Науково-методологічні підходи до формування системи управління активами та пасивами банків у сучасних умовах глобальних дисбалансів / О. В. Литвинюк // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наук. фахове вид. – 2016. – № 10. – С. 829–834.*
13. *Литвинюк О. В. Формування системи управління активами та пасивами банків: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / О. В. Литвинюк. – Одеса, 2015. – 345 с.*

References

1. *Balandin, B. M. (2002), Information and analytical provision of management of bank's assets and liabilities [Informatsionno-analiticheskoe obespechenie upravleniya aktivami i passivami banka], Money and credit, Moscow, No. 10, pp. 40–42 (rus)*
2. *Belyakov, A. V. (2003), Banking risks: problems of audit, management and regulation [Bankovskie riski: problemy ucheta, upravleniya i regulirovaniya], BDTS-Press, Moscow, 256 p. (rus)*
3. *Zherdetska, L. V. (2015), Assessment of profitability of the banks' interest assets in Ukraine in the conditions of systemic risk [Otsinka struktury dokhidnosti protsentnykh aktyviv bankiv Ukrainy v umovakh vplyvu systemnykh ryzykiv], Scientific Bulletin of Kherson State University, Economics series, Kherson, No. 15 (1), pp. 126–130 (ukr)*
4. *Kulakov, A. E. (2004), Management of assets and liabilities of the bank [Upravlenie aktivami i passivami banka], BDTS-Press, Moscow, 256 p. (rus)*
5. *Kuznetsova, L. V. (2009), Theoretical and methodological principles of financial activity of the bank: monograph [Teoretyko-metodolohichni zasady finansovoi diialnosti banku: monografiia], Atlant, Odessa, 324 p. (ukr)*
6. *Maslenchenkov, Yu. S., Dubankov, A. P. (2002), Economy of the bank. Development of the management of financial activity of the bank [Ekonomika banka. Razrabotka po upravleniyu finansovoy deyatelnostyu banka], BDTS-Press, Moscow, 168 p. (rus)*
7. *Nelson, C., Siegel, A. (1987), Parsimonious of Yield Curves, The Journal of Business, vol. 60, No. 4, pp. 473–489.*
8. *Romanenko, V. D., Reutov, O. A. (2011), Modeling and optimal management of remnants on the current accounts of bank customers [Modeliuvannia ta optymalne upravlinnia zalyshkamy na potochnykh rakhunkakh klientiv banku], Economic and mathematical modeling of socio-economic systems NAS and MES of Ukraine, Kyiv, issue 16, pp. 378–398 (ukr)*
9. *Rubtsova, O. O., Rudyanova, T. N. (2014), Resource management of the banking institution through the optimization of balance sheet structure [Upravlenie resursami bankovskogo uchrezhdeniya putem optimizatsii struktury balansa], Business Inform, Moscow, No. 5, pp. 140–145 (rus)*
10. *Larionova, I. V. (2000), Methods of risk management of the credit institution and the ways of their limitations [Metody upravleniya riskami kreditnoy organizatsii i sposoby ikh ogranicheniya], Business and banks, Moscow, No. 40, pp. 1–3 (rus)*
11. *Official website of the National Bank of Ukraine [Ofitsiynyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy], available at: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807(ukr)*
12. *Litvinyuk, O. V. (2016) Scientific and methodological approaches to the system formation of asset and liability management of banks in modern conditions of global imbalances [Naukovo-metodolohichni pidkhody do formuvannia systemy upravlinnia aktyvamy ta pasyvamy bankiv u suchasnykh umovakh hlobalnykh dysbalansiv], Global and national economic problems, Mykolaiv, No. 10, pp. 829–834 (ukr)*
13. *Litvinyuk, O. V. (2015), The forming system management of asset and liability of banks: dissertation [Formuvannia systemy upravlinnia aktyvamy i pasyvamy bankiv: dis. ... kand. ekon. nauk], Odessa, 345 p. (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 31.05.2016.

УДК 336.14:352

Юлія Максимівна ПРОЦЕНКО
аспірант кафедри фінансів, Одеський національний економічний університет,
e-mail: socap.odessa@ukr.net

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Проценко, Ю. М. Проблеми фінансового забезпечення місцевих бюджетів / Юлія Максимівна Проценко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 213–218.

Анотація. *У статті розглянуто проблеми фінансового забезпечення місцевих бюджетів та проаналізовано частку доходів та видатків місцевих бюджетів в доходах/видатках зведеного бюджету України. Проаналізовано розрив між власними та закріпленими доходами місцевих бюджетів. Розглянуто частку міжбюджетних трансфертів в структурі доходів місцевих бюджетів України. Проаналізовано частку власних доходів місцевих бюджетів. Досліджено забезпеченість делегованих повноважень місцевих бюджетів. Запропоновано напрямки вдосконалення фінансового забезпечення місцевих бюджетів. Обґрунтовано необхідність досягнення фінансової спроможності місцевих бюджетів, що призведе до покращення соціально-економічного стану відповідної території.*

Ключові слова: *власні повноваження; делеговані повноваження; трансферти; децентралізація; централізація; місцеві бюджети; органи місцевого самоврядування; фінансові ресурси; доходи місцевих бюджетів.*

Юлия Максимовна ПРОЦЕНКО
аспирант кафедры финансов, Одесский национальный экономический университет,
e-mail: socap.odessa@ukr.net

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

Проценко, Ю. М. Проблемы финансового обеспечения местных бюджетов / Юлия Максимовна Проценко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 213–218.

Аннотация. *В статье рассмотрены проблемы финансового обеспечения местных бюджетов и проанализирована доля доходов и расходов местных бюджетов в доходах/расходах сводного бюджета Украины. Проанализирован разрыв между собственными и закрепленными доходами местных бюджетов. Рассмотрена доля межбюджетных трансфертов в структуре доходов местных бюджетов Украины. Проанализирована доля собственных доходов местных бюджетов. Исследована обеспеченность делегированных полномочий местных бюджетов. Предложены направления совершенствования финансового обеспечения местных бюджетов. Обоснована необходимость достижения финансовой состоятельности местных бюджетов, что приведет к улучшению социально-экономического состояния соответствующей территории.*

Ключевые слова: *собственные полномочия; делегированные полномочия; трансферты; децентрализация; централизация; местные бюджеты; органы местного самоуправления; финансовые ресурсы; доходы местных бюджетов.*

Yulia PROTSENKO
Postgraduate Student, Department of Finance, Odessa National Economic University,
e-mail: socap.odessa@ukr.net

PROBLEMS OF THE FINANCIAL SUPPORT OF LOCAL BUDGETS

Protsenko, Y. (2016), Problems of the financial support of local budgets. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Problemy finansovoho zabezpechennia mistsevukh biudzhetiv; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 213–218.

© ПРОЦЕНКО Ю.М., 2016

Abstract. *The problems of financial provision of local budgets are viewed and the share of revenues and expenditures of local budgets in the income/expenditure of the consolidated budget of Ukraine are analyzed in the article. The gap between own and fixed revenues of the local budgets are analyzed. The share of intergovernmental transfers in the revenue structure of local budgets of Ukraine is studied. The share of own revenues of local budgets is analyzed. The availability of delegated powers of the local budgets is researched. The ways of improving financial security of local budgets are suggested. The necessity of achieving financial viability of local budgets, which will lead to the improvement of the socio-economic status of the territory, is grounded.*

Keywords: *own powers; delegated powers; transfers; decentralization; centralization; local budgets; local authorities; financial resources; incomes of local budgets.*

JEL classification: *H720*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Успіхом формування громадянського суспільства як у світі, так і в Україні є проведення дієвих адміністративно-територіальних реформ, які є основним фактором соціально-економічного розвитку відповідних територій. Економічний та соціальний розвиток країн значною мірою залежить від розвитку її територій. Для цього необхідне відповідне фінансове забезпечення місцевих бюджетів. Тому реформи та проведені заходи місцевого самоврядування повинні сприяти створенню такої системи відносин, яка була б здатна повністю забезпечити органи місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами, що сприятиме задоволенню потреб територіальних громад, населення та дасть можливість місцевим органам влади повністю реалізовувати свої повноваження. Актуальність проблеми формування дохідної бази місцевих бюджетів на сьогоднішній день зростає в умовах економічної та фінансової кризи. Зміцнення фінансових баз місцевих бюджетів та створення фінансово спроможних територіальних громад є основним фактором побудови ефективної місцевої влади та ефективної економіки в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми фінансового забезпечення місцевих бюджетів та зміцнення фінансової бази місцевих органів влади досліджували такі вітчизняні вчені: С. Юрій, О. Кириленко, І. Чугунов, К. Роменська, І. Вахович, Н. Васильєва, В. Пилипів, Л. Тичковська, І. Радіонова, В. Малиновський, С. Шульц, В. Князєва, Р. Безсмертний, М. Долішній, П. Жук та ін. М. Артус та К. Павлюк розробили бюджетні концепції та приділяли багато уваги напрямкам удосконалення місцевих бюджетів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення у сфері дослідження питання функціонування місцевих бюджетів, недостатньо опрацьованою залишається проблема формування місцевих фінансових ресурсів, процесів їх організації та забезпечення стійкості місцевих бюджетів в умовах соціально-економічної нестабільності.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення проблем фінансового забезпечення місцевих бюджетів та визначення напрямків їх вдосконалення. Для досягнення поставленої мети автором вирішувалися завдання щодо розгляду частки доходів та видатків місцевих бюджетів, дослідження їхнього сучасного стану та виявлення проблемних питань у фінансовому забезпеченні системи місцевого самоврядування; а також надання практичних рекомендацій щодо підвищення рівня фінансової самостійності та розвитку місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день перше місце в усьому світі посідає питання автономії органів місцевого самоврядування, що передбачає можливість повністю розпоряджатись ресурсами місцевих бюджетів та вирішувати питання та проблеми на місцевому рівні. Це є вкрай актуальним особливо сьогодні, коли у суспільстві жваво обговорюють питання реформи місцевого самоврядування, що передбачає розширення меж економічної самостійності регіонів [1]. Належне виконання функцій та повноважень органів місцевого самоврядування є найбільш важливим фактором для благополуччя населення та розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Важливий фактор ефективності виконання місцевими органами влади покладених на них функцій та завдань – це забезпечення ресурсами територіальних громад, перш за все, фінансове

забезпечення. Адже саме фінансово спроможні територіальні громади позитивно вливають на соціальний та економічний розвиток регіонів. Держава фінансово підтримує місцеве самоврядування, бере участь у формуванні доходів місцевих бюджетів, здійснює контроль за законним, доцільним, економним, ефективним витрачанням коштів та їх належним обліком. Вона гарантує органам місцевого самоврядування доходну базу, достатню для забезпечення населення послугами на рівні мінімальних соціальних потреб.

На сьогодні головною характерною рисою місцевого самоврядування залишається відсутність належного фінансового забезпечення. Негативним моментом є те, що за період 2010–2015 рр. спостерігається тенденція до зниження частки податкових надходжень у структурі джерел місцевих бюджетів України з 42,2% до 37% та збільшення втрат надходжень місцевих бюджетів через надання податкових пільг [2, с.98].

Таким чином, на сьогодні потреби місцевого самоврядування часто не співвідносяться з критерієм фінансової достатності. Наявні фінансові ресурси місцевих бюджетів не дозволяють органам місцевого самоврядування самостійно, без державної підтримки, здійснювати свої повноваження в межах Конституції і законів України.

Відомо, що в доходах зведеного бюджету України вагому частку займають доходи місцевих бюджетів [3, с.74–78].

Частка доходів місцевих бюджетів у доходах зведеного бюджету України (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 1992 р. складала 47,6%, у 2015 р. – 22,2%. Частка видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету України – 39,3% і 56,1% відповідно.

За останні 13 років спостерігаються суттєві зміни частки доходів та видатків місцевих бюджетів у доходах/видатках зведеного бюджету України, не враховуючи міжбюджетні трансферти. Частка доходів місцевих бюджетів скоротилася на 25,4 п.п., а частка видатків, навпаки, збільшилася на 16,8 п.п., що свідчить про скорочення джерел доходів місцевих органів влади, як власних, так і закріплених, про збільшення соціальних потреб населення та збільшення проблем на місцях [4, с.95].

Станом на 01.01.2016 р. закріплені доходи місцевих бюджетів складали 28% від загальної суми доходів місцевих бюджетів, водночас власні доходи складали всього 6,2%. Такий розрив між власними та закріпленими доходами призводить до суттєвого збільшення трансфертів з державного бюджету. Важливою проблемою наразі залишається втручання органів державної влади в проблеми місцевих органів влади, що відбувається через надання міжбюджетних трансфертів.

Така залежність місцевих бюджетів від трансфертів з Державного бюджету в Україні щороку зростає. Якщо в 2010 році вона складала 49,1%, то в 2015 році вже збільшилась до 57%, тобто за останні 5 років зросла на 7,9 в.п., що свідчить про послаблення впливу місцевого самоврядування (рис. 1).

За 2015 рік місцевими бюджетами було отримано значну суму трансфертів, у розмірі 174195,7 млн. грн., із яких дотація – 5261,9 млн. грн., соціальна субвенція – 63 298,2 млн. грн., освітня субвенція – 44085,3 млн. грн., медична – 46 177,0 млн. грн., на підготовку кадрів – 5486,1 млн. грн. Проте цілі, на які виділялися кошти, не були повністю досягнуті через недосконалу систему розподілу та неефективний контроль за використанням міжбюджетних трансфертів [5, с.65–67]. Отримання загальних міжбюджетних трансфертів є вигідним для територіальних одиниць, але не стимулює органи місцевого/регіонального самоврядування до розвитку власної дохідної бази [6, с.307]. Необхідно удосконалити систему розподілу міжбюджетних трансфертів, які надаються місцевим бюджетам через введення соціальних стандартів.

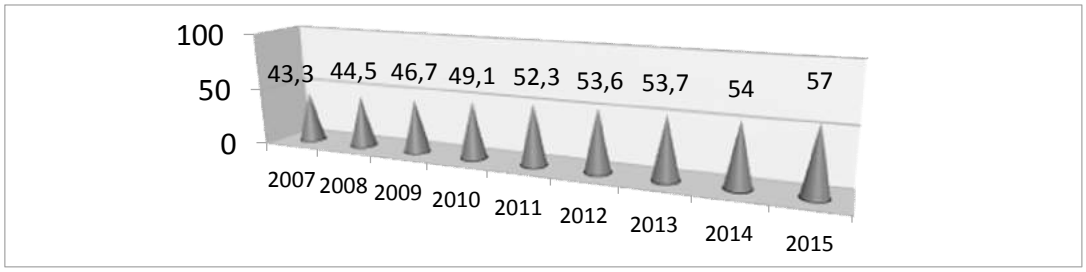


Рис. 1. Частка міжбюджетних трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів України за період 2007–2015 рр., % [7]

Що стосується делегованих повноважень, то держава останні 4 роки на 20% не додає коштів місцевим органам влади на їх належне виконання (рис. 2).

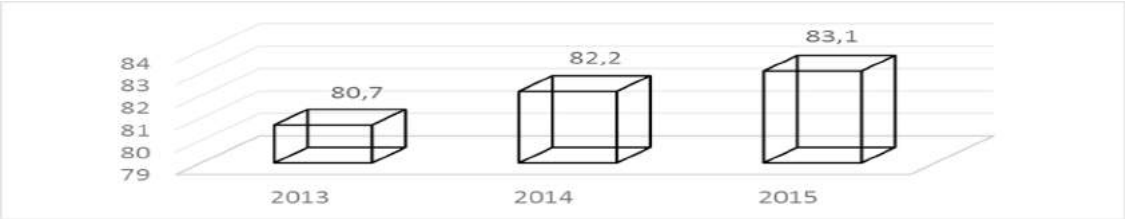


Рис. 2. Забезпеченість делегованих повноважень місцевих бюджетів, % [7]

Варто зазначити, що серед країн Європи частка видатків місцевих бюджетів на виконання власних повноважень, здійснення яких пов'язане з вирішенням питань місцевого значення, наданням громадських послуг населенню, є найменшою (рис. 3). Із рис. 3 видно, що місцеві органи влади не мають достатніх ресурсів для виконання власних повноважень, що призводить знову ж таки до використання міжбюджетних трансфертів [8, с.42].

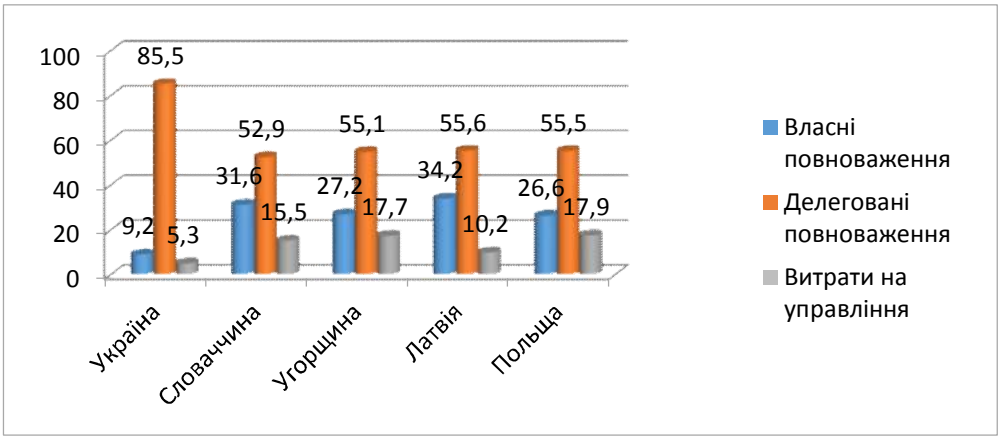


Рис. 3. Частка видатків на виконання власних повноважень в структурі видатків місцевих бюджетів, % [8, с.44]

Як видно із рис. 3, для стабільного виконання делегованих повноважень місцевим органам влади необхідно відволікати більшу частину власних ресурсів, які і без того мізерні. Якщо в 2010 році органи місцевого самоврядування відволікли 25,6% власних ресурсів на виконання делегованих повноважень, то в 2015 році – 38,5%. А враховуючи ще й те, що місцеві бюджети не мають альтернативних джерел доходів, коштів в їх розпорядженні залишається дуже мало. Тому необхідно розширити спроможність місцевих органів влади до залучення альтернативних джерел фінансування (інвестиційних, кредитних, грантових тощо).

Щорічно місцеві бюджети допускають прорахунки в бюджетному плануванні. Для того, щоб виправити такі прорахунки, беруться позики, суми яких щороку зростають, і станом на 01.01.2016 р. сума заборгованості по позиках перевищила 10 млрд. грн.

Отже, місцеві бюджети мають низку проблем щодо фінансового забезпечення:

1) невідповідність між завданнями органів місцевого самоврядування і ресурсами, що їм необхідні для виконання поставлених завдань;
2) переважання трансфертів над власними фінансовими ресурсами, що з року в рік підсилює залежність місцевих бюджетів від Державного;
3) обмеження частки надходжень від місцевого оподаткування;
4) відволікання своїх, і без того мізерних, ресурсів на виконання делегованих повноважень [9];
5) невиконання з боку держави зобов'язань щодо забезпечення органів місцевого самоврядування достатнім обсягом коштів на виконання делегованих повноважень [10, с.128].

Такі проблеми можна вирішити шляхом удосконалення системи розподілу міжбюджетних трансфертів, які надаються місцевим бюджетам через введення соціальних стандартів і нормативів та чіткий контроль за використанням міжбюджетних трансфертів, шляхом забезпечення в повному обсязі органів місцевого самоврядування ресурсами [11, с.270–291].

Висновки і перспективи подальших розробок. На сьогоднішній день фінансове забезпечення діяльності територіальних громад має багато суттєвих недоліків, які негативно впливають на зміни в усіх сферах життєдіяльності територіальної громади. Ці недоліки необхідно усунути шляхом реформування бюджетної системи і удосконалення системи державного управління та місцевого самоврядування, а саме:

– передати органам місцевої влади переважну більшість повноважень місцевого характеру і коштів Державного бюджету у вигляді окремих податків або їх частини. А диференціацію бюджетного ресурсу доцільно буде здійснювати за рівнями бюджетної системи (міські, селищні та сільські бюджети).
– удосконалити систему розподілу міжбюджетних трансфертів;
– переформатувати джерела надходжень до державного та місцевих бюджетів для подолання залежності місцевих бюджетів від державних трансфертів;
– забезпечити в повному обсязі органи місцевого самоврядування ресурсами для виконання делегованих повноважень.

Головне питання залишається в збільшенні фінансових ресурсів та необхідності формування автономних, фінансово спроможних територіальних громад.

У перспективах подальших розробок необхідно дослідити вплив системи фінансового забезпечення місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток території шляхом створення сприятливих умов для сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць, а також існує необхідність розроблення теоретико-методологічного підґрунтя імплементації концепції розвитку місцевого самоврядування як автономного інституту.

Література

1. *Висновок щодо виконання Державного бюджету України за 2014 р. [Електронний ресурс] // Рахункова палата України, 2014. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16742473/Bul_6_mis_2013.pdf.*
2. *Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України № 280/97-ВР від 21.05.1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 24. – С. 98.*
3. *Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік // Аналітичне видання Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД). – К., 2013. – 96 с.*
4. *Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік // Аналітичне видання Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД). – К., 2014. – 105 с.*
5. *Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 рік // Аналітичне видання Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень (ІБСЕД). – К., 2015. – 85 с.*

6. Волохова І. С. Місцеві фінанси та перспективи поглиблення фінансової децентралізації в Україні: монографія / І. С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2014. – 462 с.
7. Місцеві податки та збори [Електронний ресурс] // Аналітичний центр Асоціації міст України. – Режим доступу: http://www.auc.org.ua/news/mistsevi-podatki-ta-zbori.
8. Луніна І. І. Місцеві бюджети України: пошук нових підходів до проведення реформ / І. І. Луніна // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 41–50.
9. Покатаєв П. С. Формування коштів місцевих бюджетів [Електронний ресурс] / П. С. Покатаєв. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=564.
10. Волохова І. С. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія / І. С. Волохова. – Одеса: Атлант, 2010. – 233 с.
11. Ярошевич Н. Б. Шляхи збільшення дохідної бази місцевих бюджетів в Україні / Н. Б. Ярошевич, О. Я. Липа // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 20.13. – С. 270–291.

References

1. The conclusion concerning the implementation of the State budget of Ukraine for 2014 [Vysnovok shchodo vykonannia Derzhavnoho biudzhetu Ukrainy za 2014 r.], The accountings chamber of Ukraine (2014), available at: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16742473/Bul_6_mis_2013.pdf (ukr)
2. About local government in Ukraine: Law of Ukraine, No. 280/97-VR, 21.05.1997 [Pro mistseve samovriaduvannia v Ukraini: Zakon Ukrainy, No. 280/97-VR, 21.05.1997], Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy, No. 24, p. 98 (ukr)
3. Budget monitoring (2013), Analysis of budget execution in 2013 [Biudzhetnyi monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2013 rik], Analytical edition the Institute of Budget and Social and Economic Research (IBSER), Kyiv, 96 p. (ukr)
4. Budget monitoring (2014), Analysis of budget execution for 2014 [Biudzhetnyi monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2014 rik], Analytical edition the Institute of Budget and Social and Economic Research (IBSER), Kyiv, 105 p. (ukr)
5. Budget monitoring (2015), Analysis of budget execution for 2015 [Biudzhetnyi monitorynh: Analiz vykonannia biudzhetu za 2015 rik], Analytical edition the Institute of Budget and Social and Economic Research (IBSER), Kyiv, 85 p. (ukr)
6. Volokhova, I. S. (2014), Local finances and prospects for deeper fiscal decentralization in Ukraine: monograph [Mistsevi finansy ta perspektyvy pohlyblennia finansovoi detsentralizatsii v Ukraini: monohrafiia], Atlant, Odessa, 462 p. (ukr)
7. Local taxes and fees [Mistsevi podatky ta zbory], Analytical center of the Association of cities of Ukraine, available at: http://www.auc.org.ua/news/mistsevi-podatki-ta-zbori (ukr)
8. Lunina, I. I. (2009), «Local budgets of Ukraine: the search for new approaches for reforming [Mistsevi biudzhety Ukrainy: poshuk novykh pidkhodiv do provedennia reform], Economy of Ukraine, No. 3, pp. 41–50 (ukr)
9. Pokataev, P. S. The formation of local budgets funds [Formuvannia koshtiv mistsevykh biudzhetiv], available at: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=564 (ukr)
10. Volokhova, I. S. (2010), Intergovernmental relations in Ukraine: current state and prospects of development: monograph [Mizhbiudzhetni vidnosyny v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku: monohrafiia], Odessa, Atlant, 233 p. (ukr)
11. Yaroshevich, N. B., Lypa, O. Ya. (2013), «Ways to increase the revenue base of local budgets in Ukraine» [Shliakhy zbilshennia dokhidnoi bazy mistsevykh biudzhetiv v Ukraini], Scientific Bulletin NLTU of Ukraine, No. 20.13, pp. 270–291 (ukr)

Стаття надійшла до редакції 16.05.2016.

УДК 336.7

Олександр Леонідович СИРЧИН
кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи,
Одеський національний економічний університет, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

Сирчин, О. Л. Особливості стратегічного планування ключових показників діяльності банку / Олександр Леонідович Сирчин // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред.: М. І. Зверякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 219–226.

Анотація. *У статті сформовано методичний підхід до розрахунків ключових показників стратегічного плану діяльності банку. Цей підхід заснований на обліку специфіки діяльності банку (значна величина фінансового важеля як відношення зобов'язань до капіталу банку), на визначенні стратегічної мети банку (частка банку в активах банківської системи країни), на залежності величини валюти балансу банківської системи від розміру грошової бази (непрямий ефект впливу фактичного грошово-кредитного мультиплікатора) і на залежності самої грошової бази від розміру валового внутрішнього продукту країни (непрямий ефект впливу рівня монетизації економіки країни). Кінцевим результатом запропонованого методичного підходу є розрахунок показників стратегічного плану банку залежно від прогнозу показників зовнішнього середовища і можливість перегляду показників плану при зміні зовнішнього середовища без зміни стратегічної мети його діяльності.*

Ключові слова: *комерційний банк; стратегія банку; стратегічне планування в банку; показники планування в банку; зовнішня середа банку; грошова база країни; валовий внутрішній продукт країни.*

Александр Леонидович СЫРЧИН
кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

ОСОБЕННОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Сырчин, А. Л. Особенности стратегического планирования ключевых показателей деятельности банка / Александр Леонидович Сырчин // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред.: М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 219–226.

Аннотация. *В статье сформирован методический подход к расчетам ключевых показателей стратегического плана деятельности банка. Этот подход основан на учете специфики деятельности банка (значительная величина финансового рычага как отношения обязательств к капиталу банка), на определении стратегической цели банка (доля банка в активах банковской системы страны), на зависимости величины валюты баланса банковской системы от размера денежной базы (косвенный эффект влияния фактического денежно-кредитного мультипликатора) и на зависимости самой денежной базы от размера валового внутреннего продукта страны (косвенный эффект влияния уровня монетизации экономики страны). Конечным результатом предложенного методического подхода является расчет показателей стратегического плана банка в зависимости от прогноза показателей внешней среды и возможность пересмотра показателей плана при изменении внешней среды без изменения стратегической цели его деятельности.*

Ключевые слова: *коммерческий банк; стратегия банка; стратегическое планирование в банке; показатели планирования в банке; внешняя среда банка; денежная база страны; валовой внутренний продукт страны.*

Oleksandr SYRCHYN
PhD in Economics, Associate Professor, Department of Banking,
Odessa National Economic University, e-mail: als.odessa.oseu@yandex.ua

© СИРЧИН О.Л., 2016

FEATURES OF THE STRATEGIC PLANNING OF THE BANK KEY PERFORMANCE INDICATORS

Syrchyn, O. (2015), Features of the strategic planning of the bank key performance indicators. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Osoblyvosti stratehichnoho planuvannia kliuchovykh pokaznykiv diialnosti banku; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 219–226.

Abstract. *The article generated a methodical approach to the calculation of key indicators of the strategic plan of the bank. This approach is based on the consideration of the specific activities of the bank (a large value of financial leverage as the ratio of liabilities to equity of the bank), on the definition of the bank's strategic goals (the bank's share in the assets of the banking system of the country), on the dependence of the balance sheet of the banking system on base money amount (indirect effect of the impact of the actual monetary multiplier) and at the most, depending on the size of the monetary base of the country's gross domestic product (indirect effect of the level of monetization of the economy). The end result of the proposed methodological approach is to calculate the parameters of the strategic plan of the bank, depending on the forecast indicators of the environment and the possibility of revising the plan indicators when changing the environment without changing the strategic goal of its activities.*

Keywords: *commercial bank; strategy of the bank; strategic planning in the bank; performance planning in the bank; bank's external environment; the monetary base of the country; gross domestic product.*

JEL classification: *G210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку банки є головною ланкою фінансової системи будь-якої країни. Вони надають різні послуги для фізичних та юридичних осіб, для інших банків у сфері кредитування, розрахунково-касового обслуговування, міжнародного фінансування тощо. У цих умовах актуальними виступають питання щодо планування діяльності окремого банку, оскільки від його діяльності залежить майбутнє самого банку, клієнтів, акціонерів банку і держави загалом. Регулярне проведення банком процедур планування своєї діяльності дозволяє йому ефективно управляти своїми активними і пасивними операціями для забезпечення стабільного фінансового результату.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. М. Мескон зі співавторами розрізняють такі підходи в еволюції управлінської думки: процесний, системний і ситуаційний [1, с.48–57]. Ситуаційний підхід намагається пов'язати конкретні прийоми і концепції з певними конкретними ситуаціями для того, щоб досягти цілей організації найбільш ефективно [1, с.56]. М. Линдгрен і Х. Бандхольд вважають, що сценарне мислення є стратегічно важливим кутом зору, необхідним в сьогоднішніх нестабільних бізнес-умовах [2, с.1]. Г. Керцнер вважає, що можна виділити дві основні причини, за якими стає бажаним стратегічне планування в управлінні. Перша і головна причина – прагнення закріпити переваги перед конкурентами, друга – мінімізувати переваги конкурентів і посилити свої позиції [3, с.28].

Н. Куніцина вважає, що до загальних функцій «банківського управління» відносять планування, організацію, регулювання, координацію, стимулювання, облік, аналіз, контроль. Планування, будучи однією з найважливіших функцій банківського управління, дає початок управлінського процесу, визначає його мету, перспективу, встановлює певну послідовність дій, вибір методів і засобів діяльності, їх необхідні пропорції. Можна сказати, що інші функції управління знаходяться на службі у функції планування [4, с.5]. Д. Кідуелл зі співавторами вважає, що для банків проблема співвідношення прибутковості і надійності стоїть гостріше, ніж для інших підприємств бізнесу, так як банки мають низьке співвідношення капіталу і активів, а також тому, що більшість їх зобов'язань є короткостроковими [5, с.417]. Л. Кох і Ю. Кох вважають, що економічна мета банківського менеджменту повинна полягати не в орієнтації на максимізацію поточного прибутку банку, а на максимізацію вартості банку, що передбачає отримання довгострокового прибутку, потенційне зростання обсягів операцій банку, прийнятний ризик для кредиторів, підвищення ринкової вартості акцій банку та стабільні дивіденди [6, с.3].

Розуміння діяльності банку як певної системи, яка діє в мінливому зовнішньому середовищі, формує таку вимогу до його стратегічного планування: банк розглядається як система, яка повинна узгоджувати свої плани з можливими змінами в економіці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. І. Ларіонова вважає, що стратегія банку – це концепція довгострокового розвитку, яка визначає сферу, засоби і форми діяльності та спрямована на досягнення конкурентної переваги. В основі концепції довгострокового розвитку лежить мета діяльності кредитної організації [7, с.9]. М. Поморина вважає, що для вищого управлінського персоналу банку може бути розроблена панель контрольних показників як на рівні банку в цілому, так і на рівні його окремих підрозділів, що відображає динаміку виконання стратегічного плану [8, с.117]. П. Друкер вважає, що відправною точкою стратегічного планування залишається ринок, його потенціал і його тенденції. На який обсяг ринку може розраховувати наша компанія через п'ять чи десять років? Які чинники можуть підтвердити або, навпаки, спростувати ці прогнози [9, с.46]? Таким чином, в теорії та практиці банківської справи залишається відкритою відповідь на питання: які показники стратегічного плану банку відображають особливості банківської діяльності та від яких основних факторів зовнішнього середовища вони залежать?

Постановка завдання. Метою статті є формування процедури стратегічного планування основних показників діяльності банку з урахуванням змін зовнішнього середовища, що дає банку додаткову можливість підтримувати фінансову стабільність.

Виклад основного матеріалу дослідження. Запропонований у статті методичний підхід до розрахунків ключових показників стратегічного плану діяльності банку базується на наступних гіпотезах: стійкою стратегічною метою банку є частка банку в активах банківської системи країни; величина валюти балансу банківської системи залежить від розміру грошової бази (непрямий ефект впливу фактичного грошово-кредитного мультиплікатора); величина грошової бази залежить від розміру валового внутрішнього продукту країни (непрямий ефект впливу рівня монетизації економіки країни).

Особливості методики стратегічного планування основних показників діяльності банку з урахуванням змін зовнішнього середовища покажемо на прикладі ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ». Стратегічну позицію банку в банківській системі України (БСУ) та його вплив на економіку країни в минулому характеризує питома вага активів (табл. 1).

Таблиця 1

Фактичні значення показника питомої ваги банку в активах БСУ станом на 01.01 (розраховано автором за даними [10])

Роки	Активи БСУ (млн. грн.)	Активи ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» (млн. грн.)	Питома вага ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» в активах БСУ (%)
2006	213878,0	2302,9	1,1
2007	340179,3	4038,2	1,2
2008	599396,1	8201,7	1,4
2009	926086,5	11086,4	1,2
2010	873449,6	10703,0	1,2
2011	942084,0	10276,3	1,1
2012	1054272,3	10208,3	1,0
2013	1127179,4	10013,6	0,9
2014	1277508,7	11239,4	0,9
2015	1316717,9	14823,7	1,1
2016	1220334,6	19644,3	1,6

За даними табл. 1 розраховано рівняння тренду питомої ваги банку у активах БСУ:

$$У = 0{,}000t + 1{,}142; \qquad R^2 = 0{,}000 \qquad (1)$$

Рівняння 1 показує відсутність тренду питомої ваги активів банку в активах БСУ (рівняння тренду висловлює 0% варіації).

В якості стратегічної гіпотези припустимо, що ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» протягом майбутніх 20 років має за стратегічну мету досягти питомої ваги активів банку в активах БСУ в розмірі 7,6% при рівномірному зростанні цього показника, що визначає його щорічне зростання на 0,3 відсоткових пункти:

$$П = \frac{У_{i+1} - У_1}{i} = \frac{7,6 - 1,6}{20} = 0,3 \qquad (2)$$

На основі цього розрахунку виникає можливість визначення щорічних значень питомої ваги активів банку в активах БСУ для стратегічного плану (табл. 2).

Таблиця 2

Планові значення показника питомої ваги банку в активах БСУ станом на 01.01.
(розраховано автором за даними [10])

Роки	Питома вага ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» в активах БСУ (%)	Роки	Питома вага ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» в активах БСУ (%)
2017	1,9	2027	4,9
2018	2,2	2028	5,2
2019	2,5	2029	5,5
2020	2,8	2030	5,8
2021	3,1	2031	6,1
2022	3,4	2032	6,4
2023	3,7	2033	6,7
2024	4,0	2034	7,0
2025	4,3	2035	7,3
2026	4,6	2036	7,6

Для стратегічного планування потрібні планові абсолютні значення валюти балансу (активів або пасивів) банку, котрі залежать від прогнозу розміру активів БСУ. Для прогнозування валюти балансу БСУ сформулюємо наступну гіпотезу: пасиви БСУ залежать від розміру грошової бази країни (табл. 3).

Таблиця 3

Пасиви БСУ та грошова база станом на кінець року, млн. грн.
(розраховано автором за даними [10])

Роки	Наявна грошова база	Пасиви банківської системи України
2005	82 760	213878,0
2006	97 214	340179,3
2007	141 901	599396,1
2008	186 671	926086,5
2009	194 965	873449,6
2010	225 692	942084
2011	239 885	1054272,3
2012	255 283	1127179,4
2013	307 139	1277508,7
2014	333 194	1316717,9
2015	336 000	1220334,6

За даними табл. 3 розраховано рівняння регресії між розміром БСУ (У) і розміром грошової бази України (Х):

$$У = 4{,}073X + 10078; \qquad R^2 = 0{,}934 \qquad (3)$$

Рівняння 3 показує наявність прямої залежності пасивів БСУ від грошової бази (млн. грн.) станом на кінець 2005–2015 років: 93,4% варіації пасивів БСУ залежить від варіації грошової бази України. Для розрахунку прогнозів розміру пасивів БСУ потрібні прогнозні значення грошової бази країни.

Для прогнозування грошової бази сформулюємо наступну гіпотезу: грошова база країни залежать від розміру номінального ВВП країни (табл. 4).

Таблиця 4

Грошова база та ВВП станом на кінець року, млн. грн. (розраховано автором за даними [10])

Роки	Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах; млн. грн.)	Наявна грошова база (на кінець року; млн. грн.)
2005	457325	82 760
2006	565018	97 214
2007	751106	141 901
2008	990819	186 671
2009	947042	194 965
2010	1079346	225 692
2011	1299991	239 885
2012	1404669	255 283
2013	1465198	307 139
2014	1586915	333 194
2015	1979458	336 000

За даними табл. 4 розраховано рівняння регресії між розміром грошової бази (У) і розміром номінального ВВП країни (Х):

$$У = 0{,}185X + 6867; \qquad R^2 = 0{,}944 \qquad (4)$$

Рівняння 4 показує наявність прямої залежності грошової бази від обсягу номінального ВВП (млн. грн.) станом на кінець 2005–2015 років: 94,4% варіації грошової бази України залежить від варіації номінального ВВП. Для розрахунку прогнозів розміру грошової бази України потрібні прогнозні значення номінального ВВП країни.

Для прогнозування номінального ВВП сформулюємо наступну гіпотезу (на основі рівняння Фрідмена): варіація розміру номінального ВВП країни залежить від зміни реального ВВП і рівня інфляції. Припустимо, що реальний ВВП буде рівномірно зростити щорічно на 2,5% за умови постійної щорічної інфляції 5,5%. Інакше кажучи, сформульована гіпотеза припускає рівномірне щорічне зростання номінального ВВП на 8,0% (2,5 + 5,5).

Таким чином, з'являється можливість розрахунку прогнозних значень тих показників, які впливають на розмір плану пасивів ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» (табл. 5).

Покажемо на прикладі розрахунок значень показників (ВВП – номінальний ВВП; ГБ – грошова база; ПБСУ – пасиви БСУ; ПП – пасиви ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ») станом на 01.01.2017 р. (згідно з прийнятими вище гіпотезами та отриманими моделями):

– ВВП = 1979458 × 1,08 = 2137814,6 млн. грн.

– ГБ = 6867 + 0,185 × 2137814,6 = 402362,7 млн. грн. (рівняння 4)

– ПБСУ = 10078 + 4,073 × 402362,7 = 1648901,3 млн. грн. (рівняння 3)

– ПП = 1648901,3 × 0,019 = 31329,1 млн. грн. (табл. 2)

Таблиця 5

Прогнозні значення показників станом на 01.01.2017–2036 рр., млн. грн. (розраховано автором за даними [10])

Роки	Валовий внутрішній продукт (у фактичних цінах; млн. грн.)	Наявна грошова база (млн. грн.)	Пасиви банківської системи України (млн. грн.)	Пасиви ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» (млн. грн.)
2017	2137814,6	402362,7	1648901,3	31329,1
2018	2308839,8	434002,4	1777769,6	39110,9
2019	2493547,0	468173,2	1916947,4	47923,7
2020	2693030,8	505077,7	2067259,4	57883,3
2021	2908473,2	544934,5	2229596,4	69117,5
2022	3141151,1	587979,9	2404920,3	81767,3
2023	3392443,2	634469,0	2594270,2	95988,0
2024	3663838,6	684677,1	2798768,0	111950,7
2025	3956945,7	738902,0	3019625,7	129843,9
2026	4273501,4	797464,8	3258151,9	149875,0
2027	4615381,5	860712,6	3515760,3	172272,3
2028	4984612,0	929020,2	3793977,3	197286,8
2029	5383380,9	1002792,5	4094451,7	225194,8
2030	5814051,4	1082466,5	4418964,1	256299,9
2031	6279175,5	1168514,5	4769437,4	290935,7
2032	6781509,6	1261446,3	5147948,7	329468,7
2033	7324030,3	1361812,6	5556740,8	372301,6
2034	7909952,8	1470208,3	5998236,2	419876,5
2035	8542749,0	1587275,6	6475051,4	472678,7
2036	9226168,9	1713708,2	6990011,7	531240,9

Розрахункові значення табл. 5 показують, що станом на 01.01.2036 року порівняно з 01.01.2016 роком номінальний ВВП збільшиться у 4,7 рази (9226168,9 / 1979458 × 100% = 466,1%), грошова база збільшиться у 5,1 рази (1713708,2 / 336 000 × 100% = 510,0%), пасиви БСУ збільшаться у 5,7 рази (6990011,7 / 1220334,6 × 100% = 572,8%), пасиви ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» збільшаться у 27 разів (531240,9 / 19644,3 × 100% = 2704,3%).

Для розрахунку основних показників стратегічного плану розвитку ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» сформулюємо таку гіпотезу: питома вага окремих показників у валюті балансу банка складе (беремо середню величину показника за 2005–2015 роки):

– зобов'язання – 87,0%;
– капітал банку – 13,0%;
– статутний капітал банку – 7,8%.

В табл. 6 наведено результати розрахунків окремих показників у валюті балансу банка станом на 01.01.2017–2036 рр. Спосіб розрахунків покажемо на прикладі розрахунку значень показників на 01.01.2017:

– зобов'язання: 31329,1 × 0,87 = 27256,3;
– капітал банку: 31329,1 × 0,13 = 4072,8;
– статутний капітал банку: 31329,1 × 0,078 = 2443,7.

Таким чином, ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» для забезпечення досягнення стратегічної мети через 20 років в розмірі 7,6% від валюти балансу БСУ зобов'язаний зростати темпами більш високими ніж БСУ. Розроблені стратегічні планові показники діяльності банку передбачають проведення агресивної політики для досягнення 7,6% частки банку в БСУ станом на 01.01.2036 р. Для досягнення цієї мети акціонери банку зобов'язані щорічно збільшувати статутний капітал, а правління банку розширювати обсяги залучених (зобов'язань) та вкладених коштів (активів) таким чином, щоб отримувати доходи, які

перевищують витрати банку на планові величини чистого прибутку (планові величини доходів, витрат та чистого прибутку на кожний рік визначаються тактичними або оперативними планами діяльності банку).

Таблиця 6

Прогнозно-планові значення окремих показників ПАТ БАНК «ПІВДЕННИЙ» станом на 01.01.2017–2036 років, млн. грн. (розраховано автором за даними [10])

Роки	Валюта балансу	Зобов'язання	Капітал банку	Статутний капітал банку
2017	31329,1	27256,3	4072,8	2443,7
2018	39110,9	34026,5	5084,4	3050,7
2019	47923,7	41693,6	6230,1	3738,0
2020	57883,3	50358,4	7524,8	4514,9
2021	69117,5	60132,2	8985,3	5391,2
2022	81767,3	71137,5	10629,7	6377,8
2023	95988,0	83509,6	12478,4	7487,1
2024	111950,7	97397,1	14553,6	8732,2
2025	129843,9	112964,2	16879,7	10127,8
2026	149875,0	130391,2	19483,7	11690,2
2027	172272,3	149876,9	22395,4	13437,2
2028	197286,8	171639,5	25647,3	15388,4
2029	225194,8	195919,5	29275,3	17565,2
2030	256299,9	222980,9	33319,0	19991,4
2031	290935,7	253114,0	37821,6	22693,0
2032	329468,7	286637,8	42830,9	25698,6
2033	372301,6	323902,4	48399,2	29039,5
2034	419876,5	365292,6	54583,9	32750,4
2035	472678,7	411230,5	61448,2	36868,9
2036	531240,9	462179,6	69061,3	41436,8

Висновки і перспективи подальших розробок. В основу розроблених ключових показників стратегічного плану були покладені гіпотези про рівномірне зростання економіки України, грошової бази і валюти балансу банківської системи при прискореному зростанні частки банку на ринку. Зрозуміло, що в майбутньому динаміка цих показників буде відрізнятися від прийнятих в статті гіпотез. Отже, потрібен постійний перегляд всіх раніше розроблених показників плану, який буде проводиться щорічно або в прив'язці до значних змін зовнішнього або внутрішнього середовища банку. Таке коригування плану може бути викликане істотною зміною зовнішніх (значна інфляція або її відсутність; значне зростання або падіння реального сектора економіки; значне збільшення грошової бази тощо) або внутрішніх (акціонери збільшують статутний капітал більш високими або низькими темпами, ніж заплановано; правління розвиває банк вищими або нижчими темпами, ніж заплановано) обставин діяльності банку. У будь-якому випадку банк коригує показники своєї діяльності без зміни сформульованої стратегічної мети. Тільки у випадку зміни акціонерами стратегічної мети (стара мета перестала відповідати стратегічним поглядам акціонерів або реальні зміни настільки великі, що стара мета перестала бути адекватною) виникає потреба у створенні нового стратегічного плану діяльності.

Перспективи подальших розробок за вищезазначеною тематикою полягають в тому, що на основі отриманих ретроспективних оцінок діяльності банку та загального економічного стану країни можна формувати різні сценарії його майбутньої діяльності залежно від поєднання стратегічної мети і перспективних макроекономічних оцінок розвитку країни.

Література

1. *Мескон М. Основы менеджмента / [М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; пер. с англ.]. – М.: Дело, 1997. – 494 с.*
2. *Линдгрен М. Сценарное планирование: связь между будущим и стратегией / [М. Линдгрен, Х. Бандхольд; пер. с англ]. – М.: ОЛИМП БИЗНЕС, 2009. – 233 с.*
3. *Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами / [Г. Керцнер; пер. с англ.]. – М.: ДМК Пресс, 2010. – 320 с.*
4. *Куницына Н. Н. Бизнес-планирование в коммерческом банке / [Н. Н. Куницына, Л. И. Ушвицкий, А. В. Малеева]. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 304 с.*
5. *Кидуэлл Д. Финансовые институты, рынки и деньги / [Д. Кидуэлл, Р. Петерсон, Д. Блэкуэлл; пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.*
6. *Кох Л. В. Банковский менеджмент / [Л. В. Кох, Ю. В. Кох]. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2006. – 280 с.*
7. *Ларионова И. В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке / И. В. Ларионова. – М.: Консалтбанкир, 2003. – 272 с.*
8. *Поморина М. А. Планирование как основа управления деятельностью банка / М. А. Поморина. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 382 с.*
9. *Друкер П. Энциклопедия менеджмента / [П. Друкер; пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2004. – 432 с.*
10. *Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.*

References

1. *Meskon, M. and other (1997), Management basics. Trans. from Eng. [Osnovy menedzhmenta; per. s angl.], Delo, Moscow, 494 p. (rus)*
2. *Lindgren, M., Bandkhold, Kh. (2009), The Scenario planning: correlation between the future and the strategy. Trans. from Eng. [Stsenarnoe planirovanie: svyaz mezhdu budushchim i strategiey; per. s angl.], Olimp Biznes, Moscow, 233 p. (rus)*
3. *Kertsner, G. (2010), Strategic management in company. Model of the mature project management. Trans. from Eng. [Strategicheskoe upravlenie v kompanii. Model zrelogo upravleniya proektami; per. s angl.], DMK Press, Moscow, 320 p. (rus)*
4. *Kunitsyna, N. N., Ushvitskiy, L. I., Maleeva, A. V. (2002), Business planning in commercial bank [Biznes-planirovanie v kommercheskom banke], Finance and Statistics, Moscow, 304 p. (rus)*
5. *Kiduell, D., Peterson, R., Blekuell, D. (2000), Financial institutions, markets and money. Trans. from Eng. [Financovye instituty, rynki i dengi; per. s angl.], Piter, Spb., 752 p. (rus)*
6. *Kokh, L. V., Kokh, Yu. V. (2006), Bank Management [Bankovskiy menedzhment], VGEUS, Vladivostok, 280 p. (rus)*
7. *Larionova, I. V. (2003), Asset and liability management in the commercial bank [Upravlenie aktivami i passivami v kommercheskom banke], Konsaltbankir, Moscow, 272 p. (rus)*
8. *Pomorina, M. A. (2002), Planning as the basis of the management of the bank [Planirovanie kak osnova upravleniya deyatelnostyu banka], Finance and Statistics, Moscow, 382 p. (rus)*
9. *Druker, P. (2004), Encyclopedia of Management. Trans. from Eng. [Entsiklopediya menedzhmenta; per. s angl.], Vilyams, Moscow, 432 p. (rus)*
10. *Official website of the National Bank of Ukraine [Ofitsiinyi sait Natsionalnoho Banku Ukrainy], available at: http://www.bank.gov.ua (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 01.06.2016.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК,

АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 330.142.26

Інна Сергіївна КАСАПОВА
аспірант кафедри економічного аналізу, Одеський національний економічний університет, e-mail: 30_sokolenko_93@rambler.ru

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ»

Касапова, І. С. Дослідження економічної сутності категорії «оборотний капітал» / Інна Сергіївна Касапова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (гол. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 228–234.

Анотація. *У статті розглянуто аналіз визначень оборотного капіталу, що свідчить про певні протиріччя у визначенні цього поняття. Узагальнено різноманітні підходи до визначення і трактування оборотного капіталу. Наведено результати дослідження значення оборотного капіталу для ефективної прибутковості підприємств. Запропоновано нове визначення «оборотного капіталу» та система управління оборотними коштами підприємства. Обґрунтовано необхідність управління оборотним капіталом для забезпечення прибутковості фірми.*

Ключові слова: *оборотний капітал; оборотні кошти; управління; запаси; грошові кошти; дебіторська заборгованість; аналіз.*

Инна Сергеевна КАСАПОВА
аспирант кафедры экономического анализа, Одесский национальный экономический университет, e-mail: 30_sokolenko_93@rambler.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «ОБОРОТНЫЙ КАПИТАЛ»

Касапова, И. С. Исследование экономической сущности категории «оборотный капитал» / Инна Сергеевна Касапова // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 228–234.

Аннотация. *В статье рассмотрен анализ определений оборотного капитала, который показывает определенные противоречия в определении данного понятия. Обобщены разные подходы к определению и трактовке оборотного капитала. Приведены результаты исследования значения оборотного капитала для эффективной прибыльности предприятий. Предложены новое определение «обортного капитала» и система управления оборотными средствами. Обоснована необходимость управления оборотным капиталом для обеспечения доходности фирмы.*

Ключевые слова: *оборотный капитал; оборотные средства; управление; запасы; денежные средства; дебиторская задолженность; анализ.*

Inna KASAPOVA
Postgraduate student, Department of Economic Analysis, Odessa National Economic University, e-mail: 30_sokolenko_93@rambler.ru

RESEARCH OF THE ECONOMIC ESSENCE OF THE CATEGORY OF «WORKING CAPITAL»

Kasapova, I. (2016), Research of the economic essence of the category of «working capital». Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Doslidzhennia ekonomichnoi sutnosti katehorii «oborotnyi kapital»; za red. M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 228–234.

© КАСАПОВА І.С., 2016

Abstract. *The article analyses the definitions of working capital, which show certain contradictions in the definition of this concept. Different approaches to the definition and interpretation of the working capital are summarized. The results of the study of working capital for the effective profitability of enterprises are presented. The new definition of «working capital» and «working capital management system» are proposed. The necessity of working capital management for insurance of company's profitability is proved.*

Keywords: *working capital; working capital; management; inventories; cash; receivables; analysis.*

JEL classification: *M210*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах становлення та розвитку економічних відносин процес формування стійкої ринкової інфраструктури висуває нові вимоги до механізмів формування та використання фінансових ресурсів, в тому числі, і оборотного капіталу. Будь-який виробничий процес на підприємстві є результатом з'єднання робочої сили із засобами виробництва, які представлені основним і оборотним капіталом. Оборотний капітал – це найважливіший елемент виробництва, який забезпечує його необхідними фінансовими ресурсами і обумовлює безперервність функціонування підприємства. Тому питання теоретичного дослідження визначення сутності «оборотного капіталу» не втрачає своєї актуальності.

Для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції кожне підприємство повинно мати чітко сформований механізм управління оборотними активами, але це неможливо без розуміння сутності цієї категорії. Адже у процесі теоретичного вивчення цього поняття стає можливим виявлення існуючих взаємозв'язків серед найважливіших та найвпливовіших факторів виробничо-господарської діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На сьогоднішній день у науковій літературі можна зустріти різноманітні підходи до визначення і трактування оборотного капіталу. Для його характеристики використовують такі економічні поняття як «оборотні засоби», «оборотні кошти», «оборотні активи», «оборотний капітал», «чистий оборотний капітал», «брутто-оборотний капітал», «короткострокові активи», «поточні активи».

Поняття «оборотний капітал» та «оборотні активи» ототожнюються багатьма економістами і використовуються як синоніми. Розглянемо різні підходи науковців до визначення оборотного капіталу та інших понять, пов'язаних з ним.

Перша група економістів вважає, що оборотний капітал має грошову природу, виконує функцію платіжного обслуговування кругообігу та визначає його як грошові ресурси, вкладені до оборотних виробничих фондів і фондів обігу для забезпечення безперервного виробництва і реалізації виробленої продукції.

Так, вчені Г. І. Кравцова, М. І. Ткачук та А. В. Шашковський зазначають, що сукупність грошових коштів, що планомірно авансуються підприємством для утворення оборотних виробничих фондів і фондів обігу, становить обороротні кошти [1, с.71].

А науковці А. А. Мазаракі, Л. О. Ліготенко, Н. М. Ушакова під оборотними активами розуміють сукупність матеріальних і грошових цінностей (економічних ресурсів) підприємства, що знаходяться у постійному кругообігу, при цьому змінюють свою матеріальну форму протягом одного операційного циклу та в повному обсязі переносять свою вартість на товари, які реалізує підприємство. Вчені ототожнюють це поняття з оборотними коштами, але не виділяють окремо категорії «оборотний капітал» [2, с.96].

На думку Л. О. Роштейна, «оборотні кошти – це грошові кошти, що знаходяться в розпорядженні об'єднання для створення запасів сировини, матеріалів і інших матеріальних цінностей» [3, с.61].

О. Василик вважає, що обігові кошти – це «грошові засоби, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу» [4, с.246].

Друга група економістів визначає оборотний капітал як авансовану вартість. На відміну від розглянутих вище визначень, тут підкреслюється, по-перше, рухомий

відновлюваний характер вартості, яка лише авансується й повертається після кожного кругообігу в грошовій формі. По-друге, у характеристиці оборотного капіталу як авансованої вартості підкреслюється, що створений додатковий продукт до оборотного капіталу не належить.

Представник традиційної радянської фінансової школи, Д. С. Моляков, визначає оборотні кошти як «авансовану в грошовій формі вартість для планомірного створення та використання оборотних виробничих фондів і фондів обігу в мінімально необхідних розмірах, що забезпечують виконання підприємством виробничої програми і своєчасного здійснення розрахунків» [5, с.54].

А. М. Поддєрьогін об'єднує терміни «оборотний капітал» і «оборотні кошти». З точки зору науковця «Оборотний капітал (оборотні кошти) – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку» [6, с.159].

Н. Б. Єрмасова об'єднує поняття «оборотні кошти» і «поточні активи», і дає наступне їх визначення: «оборотні кошти (поточні активи) – засоби інвестовані підприємством в поточні операції в час кожного операційного циклу» [7, с.78]. Таке визначення вважається більш загальним і не дає точної характеристики оборотним коштам.

Ченг Ф. Лі та Джозеф І. Фіннерті використовують термін «оборотний капітал». Під ним розуміють відображені в доларах поточні активи організації, які включають грошові кошти, цінні папери, що легко реалізуються, товарно-матеріальні запаси та дебіторську заборгованість [8, с.479]. Розглядаючи це визначення, варто зауважити, що у ньому показано оборотний капітал з позиції вкладення коштів у складові оборотних активів і, тим самим, підкреслено сутність поняття «капітал» як економічної категорії.

Третя група економістів визначає оборотний капітал як мобільні активи, які використовуються і реалізуються підприємством протягом року або операційного циклу. Тобто це активи, які протягом одного виробничого циклу або одного календарного року можуть бути перетворені в гроші.

М. Н. Крейніна вважає, що оборотні активи – це мобільна частина майна підприємства, тобто вся вартість тих оборотних активів, які за нормальних умов роботи протягом року (або навіть більш коротшого періоду в межах року) перетворюються в грошові кошти в результаті отримання виручки від реалізації, обігу цінних паперів тощо [9, с.35]. У цьому визначенні акцентується увага на терміні використання оборотних активів, але грошові кошти не розглядаються як складова оборотних активів.

У працях Є. С. Стоянової, Є. В. Викової, І. А. Бланка використовується поняття «чистий оборотний капітал» (як синоніми: працюючий, робочий капітал чи власні оборотні засоби), яке трактують як різницю між поточними активами та поточними пасивами. Е. Нікбахт, А. Гроппедлі під цим визначенням розуміють саме робочий капітал. Оборотні активи вони визначають за змістом статей другого розділу активу балансу. Цю думку також розвинув В. В. Ковальов, який вважає, що «термін «оборотний капітал» (синонім у вітчизняному обліку «оборотні засоби»), відноситься до мобільних активів підприємства, які є грошовими коштами, чи можуть бути перетворені в них протягом року або одного виробничого циклу». Подібне трактування дають А. Б. Крутік, М. М. Хайкін, на думку яких різниця між поточними активами та короткостроковими зобов'язаннями називається оборотним капіталом. Тобто ці вчені визначають дані поняття в основному з точки зору бухгалтерського обліку, без урахування економічної суті [10, с.149].

В. В. Ковальов вважає, що оборотний капітал «належить до мобільних активів підприємства, які є грошовими коштами або можуть бути перетворені в них протягом року або одного виробничого циклу» [11, с.330]. До аналогічної точки зору схиляється і Н. А. Русак [12]. Це визначення доволі точно відображає суть оборотного капіталу, проте воно не розкриває економічної природи даної категорії.

Р. Брейлі та С. Майєрс застосовують поняття «оборотні активи», «короткострокові активи», «поточні активи» [13, с.740]. На їх думку, поточні активи (короткострокові активи, оборотні активи) – це такі активи, які компанія в найближчому майбутньому збирається перетворити в грошові кошти [13, с.744]. Вважаємо, що представлене визначення є не зовсім коректним, оскільки грошові кошти також не включені до складу оборотних активів.

І. О. Бланк трактує оборотні (поточні) активи як сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточний господарський процес і повністю споживаються протягом одного операційного циклу [14, с.62]. У цьому визначенні чітко надано економічний зміст оборотних активів.

Можна зробити висновок про те, що у переважній більшості вчені виділяють категорію «оборотний капітал», але по-різному її визначають. Оборотний капітал розглядається або як виключно економічна категорія, і тоді на перший план виступають матеріально-речовинна сторона оборотного капіталу, або як суто фінансова категорія, і тоді переважна увага приділяється джерелам формування оборотного капіталу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз визначень оборотного капіталу показує, що є певні протиріччя у визначенні цього поняття, що обумовлює необхідність його уточнення.

Постановка завдання. Полягає в дослідженні та узагальненні існуючих підходів до визначення сутності поняття «оборотний капітал», що забезпечить формування адекватного сприйняття проаналізованої інформації суб'єктами підприємницької діяльності та побудову теоретичної основи для подальшого дослідження оборотного капіталу як економічної категорії.

Для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції кожне підприємство повинно мати чітко сформований механізм управління оборотними активами, але це неможливо без розуміння сутності цієї категорії. Адже у процесі теоретичного вивчення цього поняття стає можливим виявлення існуючих взаємозв'язків серед найважливіших та найвпливовіших факторів виробничо-господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. «Оборотний капітал» як економічна категорія, розглядається багатьма вченими. Так, у 1766 р. Франсуа Кене, осмислюючи роль капіталу в своїй економічній таблиці, поділив його на «первинні» і «річні» аванси, які пізніше стали називати основним та оборотним капіталом. Адам Сміт, а, з часом, і Давід Рікардо, також досліджували поняття оборотного капіталу. А. Сміт вперше визначив оборотний капітал як суму грошових коштів, авансованих на придбання сировини та матеріалів для здійснення виробничого процесу. А Д. Рікардо поглибив поняття оборотного капіталу, розглянувши швидкість його обертання порівняно з основним капіталом, пов'язуючи із нормою прибутку. Отже, перші згадки про оборотний капітал датуються XVIII століттям. Вони мали подальший розвиток [15, с.151].

Для вітчизняної економіки термін «оборотний капітал» є відносно новим, більш звичним для нашого використання є термін «оборотні кошти», який фігурує у законодавчих і нормативних актах та у господарській практиці. Із виходом українських підприємств на міжнародний економічний ринок необхідні єдина термінологія та методика аналізу управління оборотним капіталом.

Згідно з Господарським кодексом України оборотними коштами є сировина, паливо, матеріали, малоцінні й швидкозношувані предмети, інше майно виробничого й невиробничого призначення, що відноситься по законодавству до оборотних коштів [16].

Оборотні активи – це економічні ресурси, сформовані за рахунок інвестованого в них капіталу, і є такими, що мають вартість і здатність створювати дохід у процесі свого функціонування, ефективність яких визначається з урахуванням факторів часу, ризику і ліквідності.

Деякі вчені в своїх дослідженнях використовують термін «робочий капітал, який визначають як різницю між оборотними активами та поточними зобов'язаннями підприємства чи, інакше кажучи, частину оборотних активів компанії, що фінансується за

рахунок довгострокових джерел. Коли оборотні активи перевищують поточні зобов'язання, підприємство має позитивний робочий капітал. Якщо оборотні активи менші за поточні зобов'язання, компанія має від'ємний робочий капітал.

Поряд з визначенням терміна «оборотні кошти» у літературних джерелах існують визначення в законодавчих актах України. В Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» надано таке визначення оборотним активам: «оборотні активи – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу» [17].

Здійснений аналіз визначень свідчить про ототожнення понять «оборотний капітал», «оборотні засоби», «оборотні кошти», а іноді «власний оборотний капітал».

Таким чином, всі елементи, які формують безперервний оборот на підприємстві, повинні бути раціонально сформованими та ефективно використовуватися. Тому дуже важливим є визначення оптимального розміру оборотного капіталу, а також джерел його формування для забезпечення отримання максимального прибутку підприємством.

Величина оборотного капіталу підприємства повинна постійно наближатися до оптимальної, тобто відповідати його потребам і можливостям. Ефективною доцільно вважати таку структуру оборотного капіталу, за якої досягається позитивне значення ефекту фінансового важеля джерел його фінансування, достатній рівень рентабельності активів-брутто, а середньозважена вартість оборотного капіталу перебуває на низькому рівні. Для вітчизняних підприємств у період становлення ринкових відносин досить важко проводити оптимізацію структури джерел формування оборотного капіталу, оскільки в Україні недостатньо розвинений фінансовий ринок та його інфраструктура. Визначення оптимальної структури джерел формування оборотного капіталу з врахуванням всіх критеріїв допоможе підприємству встановити співвідношення між власним і позиченим оборотним капіталом, яке буде наближатися до оптимального, і за таким принципом здійснювати фінансування потреби в оборотному капіталі.

Висновки і перспективи подальших розробок. За підсумками проведеного дослідження пропонуємо таке розуміння «оборотного капіталу»: оборотний капітал – це сукупність речових елементів, які призначені для створення запасів, матеріальних цінностей в мінімально необхідних розмірах для досягнення максимально можливого фінансового результату.

Використання уточненого тлумачення може бути підґрунтям для удосконалення обліково-аналітичного управління оборотним капіталом. Цей підхід можна конкретизувати розробкою системи показників аналізу окремих бізнес-процесів із урахуванням галузевих особливостей підприємств [18]. Крім цього, за результатами управлінського аналізу має формуватися множина показників (індикаторів) оцінки забезпеченості оборотним капіталом або ефективності його використання, що становить основу розрахунків інтегральних показників для подальшого моделювання оптимальних співвідношень окремих підсистем підприємства.

Саме тому, управління оборотним капіталом є важливою частиною забезпечення ефективної діяльності підприємства, оскільки від правильності визначення потреби в оборотному капіталі, ефективності його використання залежить фінансова стійкість підприємства, його кредитоспроможність та інвестиційна привабливість. Економічний розвиток господарської системи підприємства обумовлюється необхідністю постійного визначення і оцінки параметрів забезпечення ефективності управління оборотним капіталом підприємства.

Перспективи подальших наукових розробок в удосконаленні механізму управління оборотним капіталом полягають у визначенні граничної межі підвищення ефективності використання оборотного капіталу підприємством.

Література

1. *Кравцова Г. И. Финансы промышленности: учеб. для экон. вузов / [Г. И. Кравцова, М. И. Ткачук, А. В. Шашковский; под ред. М. И. Ткачук]. – Мн.: Выш. шк., 1990. – 223 с. (с. 71).*
2. *Боровик О. А. Аналіз динаміки оборотних коштів за видами економічної діяльності / О. А. Боровик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 2. – С. 95–99.*
3. *Роштейн Л. А. Оборотные средства в промышленности / Л. А. Роштейн. – М.: ФиС, 1986. – 93 с.*
4. *Василик О. Д. Теорія фінансів: підруч. / О. Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.*
5. *Маргасова В. Г. Системний підхід до управління оборотним капіталом на підприємствах харчової промисловості / В. Г. Маргасова // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 53–59.*
6. *Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: підруч. / [А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам та ін.; керівник авт. кол. і наук. ред. А. М. Поддєрьогін]. – 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.*
7. *Ермасова Н. Б. Финансовый менеджмент: конспект лекций / Н. Б. Ермасова. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – 192 с.*
8. *Ченг Ф. Ли. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 685 с.*
9. *Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / М. Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 1998. – 304 с.*
10. *Крутик А. Б. Основы финансовой деятельности предприятия: учеб. пособ. / А. Б. Крутик, М. М. Хайкин. – 2-е изд, перераб. и доп. – СПб.: Бизнес-пресс, 1999. – 448 с.*
11. *Ковалев В. В. Финансы предприятий: учеб. пособ. / В. В. Ковалев. – М.: ВИТ+РЭМ, 2002. – 352 с.*
12. *Русак Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: справ. пособ. / Н. А. Русак, В. А. Русак. – Мн.: Высш. шк., 1997. – 309 с.*
13. *Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 1088 с.*
14. *Бланк И. А. Управление активами / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2002. – 720 с.*
15. *Бартош О. М. Джерела формування оборотних коштів та ефективність використання комерційного кредиту / О. М. Бартош // Зб. наук. праць «Вісник ЧДТУ» (Серія: Економічні науки). – Черкаси. – 2005. – Вип. 14. – С. 149–155.*
16. *Господарський кодекс України: Закон України № 436-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18–22. – Ст. 144.*
17. *«Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.*
18. *Гайдаєнко О. М. Аналіз ресурсного потенціалу підприємства як фактор оптимізації бізнес-процесів [Електронний ресурс] / О. М. Гайдаєнко. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/ jspui/handle/12345/4635.*

References

1. *Kravtsova, G. I., Tkachuk, M. I., Shashkovskiy, A. V. (1990), Finance of industry. Ed. by M. I. Tkachuk [Finansy promyshlennosti; pod red. M. I. Tkachuk], Vysheyshaya shkola, Minsk, 223 p. (p. 71) (rus)*
2. *Borovik, O. A. (2008), The analysis of the current assets according to the types of economic activity [Analiz dynamiky oborotnykh koshtiv za vydamy ekonomichnoi diialnosti], Formation of market relations in Ukraine, No. 2, pp. 95–99 (ukr)*

3. *Roshteyn, L. A. (1986), Current assets in the industry [Oborotnye sredstva v promyshlennosti], FiS, Moscow, 93 p. (rus)*
4. *Vasylyk, O. D. (2000), Finance theory [Teoriia finansiv], NIOS, Kyiv, 416 p. (ukr)*
5. *Marhasova, V. H. (2004), System approach to the working capital management in the food industry [Systemnyi pidkhid do upravlinnia oborotnym kapitalom na pidpryiemstvakh kharchovoi promyslovosti], Actual problems of economy, No. 7, pp. 53–59 (ukr)*
6. *Poddieriohin, A. M., Buriak, L. D., Nam, H. H. and others (2000), Finance of enterprises. 3rd ed. Ed. by A. M. Poddieriohin [Finansy pidpryiemstv, 3-te vyd.; za nauk. red. A. M. Poddieriohina], KNEU, Kyiv, 460 p. (ukr)*
7. *Ermasova, N. B. (2007), Financial management [Finansovyy menedzhment], Yurayt-Izdat, Moscow, 192 p. (rus)*
8. *Cheng, F. Lee, Finnerty, Joseph E. (2000), Finance of corporations: theory, methods and practice [Finansy korporatsiy: teoriya, metody i praktika], INFRA-M, Moscow, 685 p. (rus)*
9. *Kreynina, M. N. (1998), Financial management [Finansovyy menedzhment], Delo i servis, Moscow, 304 p. (rus)*
10. *Krutyk, A. B., Haykin, M. M. (1999), Fundamentals of enterprise financial activity. 2nd ed. [Osnovy finansovoy deyatelnosti predpriyatiya, 2-e izd.], Bizness-press, St. Petersburg, 448 p. (rus)*
11. *Kovalev, V. V. (2002), Finance of enterprises [Finansy predpriyatiy], VIT+REM Publisher, Moscow, 352 p. (rus)*
12. *Rusak, N. A., Rusak, V. A. (1997), Financial analysis of a business entity: reference guide [Finansovyy analiz subyekta khozyaystvovaniya: spravochnoe posobie], Vysheyshaya shkola, Minsk, 309 p. (rus)*
13. *Breyli, R., Mayers, S. (1997), Principles of corporate finance [Printsipy korporativnykh finansov], Olimp-Bizness, Moscow, 1088 p. (rus)*
14. *Blank, I. A. (2002), Asset management [Upravlenie aktivami], Nika-Tsentr, Elga, Kiev, 720 p. (rus)*
15. *Bartosh, A. M. (2005), Sources of forming of working capital and efficiency of usage of commercial credit [Dzherela formuvannia oborotnykh koshtiv ta efektyvnist vykorystannia komertsiinoho kredytu], Proceedings of scientific works of Cherkasy state technological university, Series: Economics, Cherkasy, Vol. 14, pp. 149–155 (ukr)*
16. *Economic Code of Ukraine: Law of Ukraine, No. 436-IV, 16.01.2003 [Hospodarskyi kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy, No. 436-IV, 16.01.2003], Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (2003), No. 18–22, stattia 144 (ukr)*
17. *«On approval of the National Accounting Standard 1 «General Requirements for Financial Reporting»: Law of Ukraine, No. 73, 02.07.2013 [Pro zatverdzhennia Natsionalnoho polozhennia (standartu) bukhhalterskoho obliku 1 «Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti»: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy, No. 73, 07.02.2013], available at: http://zakon5.rada.gov.ua/ laws/show/z0336-13 (ukr)*
18. *Haidaenko, O. M. Analysis of enterprise's resource potential as a factor of business-processes optimization [Analiz resursnoho potentsialu pidpryiemstva yak faktor optymizatsii biznes-procesiv], available at: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/12345/4635 (ukr)*

Стаття надійшла до редакції 17.05.2016.

УДК 657.42

Євген Володимирович СЛУЦЬКИЙ
аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Одеський національний економічний університет, e-mail: s_l_u_t_s_k_i_y@ukr.net

ОЦІНКА ЯК МЕТОД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ

Слуцький, Є. В. Оцінка як метод бухгалтерського обліку: історичні аспекти визначення поняття / Євген Володимирович Слуцький // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 235–248.

Анотація. *У статті досліджено сучасні напрямки розвитку оцінки в бухгалтерському обліку. Розглянуто особливості історичного формулювання економічної категорії «оцінка» при здійсненні господарських операцій. Обґрунтовано необхідність подальшого вивчення «оцінки» як методу бухгалтерського обліку. Підтверджено неоднозначність питання щодо історичного розвитку економічної категорії «оцінка». Запропоновано узагальнення історичних напрацювань бухгалтерських шкіл рахівництва та систематизацію визначення терміну «оцінка» різними авторами.*

Ключові слова: *оцінка; переоцінка; вартість; оцінювання; метод бухгалтерського обліку.*

Евгений Владимирович СЛУЦКИЙ
аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита,
Одесский национальный экономический университет, e-mail: s_l_u_t_s_k_i_y@ukr.net

ОЦЕНКА КАК МЕТОД БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ

Слуцкий, Е. В. Оценка как метод бухгалтерского учета: исторические аспекты определения понятия / Евгений Владимирович Слуцкий // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 235–248.

Аннотация. *В статье исследованы современные направления развития оценки в бухгалтерском учете. Рассмотрены особенности исторической формулировки экономической категории «оценка» при осуществлении хозяйственных операций. Обоснована необходимость дальнейшего изучения «оценки» как метода бухгалтерского учета. Подтверждена неоднозначность вопросов исторического развития экономической категории «оценка». Предложено обобщение исторических наработок бухгалтерских школ счетоводства и систематизацию определения термина «оценка» различными авторами.*

Ключевые слова: *оценка; переоценка; стоимость; оценивание; метод бухгалтерского учета.*

Yevhen SLUTSKYI
Postgraduate student of Accounting and Auditing Department,
Odessa National Economics University, e-mail: s_l_u_t_s_k_i_y@ukr.net

EVALUATION AS A METHOD OF ACCOUNTING: HISTORICAL ASPECTS OF CONCEPT DEFINITION

Slutskyi, Ye. (2016), Evaluation as a method of accounting: historical aspects of concept definition. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Otsinka yak metod bukhgalterskoho obliku: istorychni aspekty vyznachennia poniattia; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin; Vìsnik socìal'no-ekonomìčnih doslìdžen' (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 235–248.

© СЛУЦЬКИЙ Є.В., 2016

Abstract. *Current trends of development of evaluation in accounting are investigated in the article. Features of the historical formulation of economic category «evaluation» during business transactions are considered. The necessity of further study of «evaluation» as a method of accounting is grounded. The ambiguity of the question of the historical development of the economic category of «evaluation» is confirmed. A generalization of the historical developments of accounting schools is proposed and systematization of definitions of «evaluation» by various authors is suggested.*

Keywords: *assessment; reassessment; the value; evaluation; method of accounting.*

JEL classification: *M410*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом всього історичного розвитку бухгалтери-практики і теоретики, а також управлінці підприємств стикаються з парадоксом Бунісьєна: чим довше існує фірма, тим менш реальні її звітні дані, що неодмінно призводить до більш ґрунтовного вивчення методології бухгалтерського обліку як фундаментальної основи. Сутність та функції економічних категорій «оцінка» і «переоцінка» основних засобів і нефінансових активів є невід'ємною складовою визначення вартості капіталу підприємства. Нефінансові активи займають левову частку в активах підприємств, установ, організацій, тому їх адекватна і справедлива оцінка суттєво впливає на інвестиційну привабливість суб'єкта господарювання. Сучасний етап розвитку бухгалтерської науки ґрунтується на історично сформованій варіативності видів оцінки, які потребують узагальнення і систематизації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями історичного генезису оцінки в бухгалтерському обліку займалося широке коло вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема: Н. М. Малюга, Я. В. Соколов, Ю. М. Гасанов, Л. Н. Казаманова, Л. А. Косарева, І. О. Макаренко, А. С. Воронцова, О. О. Дорошенко та ін.

Над визначенням оцінки працює наукова спільнота, як опосередковано вивчаючи окремі об'єкти бухгалтерського обліку, так і безпосередньо працюючи над вивченням методів бухгалтерського обліку. Серед них: М. В. Кужельний, Ю. О. Івахів, А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин, Л. Г. Ловінська, В. В. Ковальов, В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, А. П. Рудановський, В. Д. Новодворський і А. Н. Хорина, В. Г. Макаров, В. П. Астахов, М. Ю. Медведев, Є. С. Хендріксон і М. Ф. Ван Бреда, В. Г. Швець, Ф. Ф. Бутинець, Р. Л. Хом'як, В. І. Лемішевський, Т. Г. Маренич, І. В. Супрунова, В. Ф. Максімова, О. С. Яцунська та ін.

Місце оцінки в сучасних концепціях розвитку бухгалтерського обліку розглядалося такими науковцями як: В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева, Л. О. Чайковська, Н. М. Малюга, К. Боримська, С. Ф. Легенчук, М. І. Сидорова, В. Н. Жук та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним із головних спірних питань при веденні бухгалтерського обліку є неоднозначність підходів до розуміння поняття «оцінка». До сьогодні не вирішеним є питання генезису поняття оцінки як методу бухгалтерського обліку і етапів формулювання економічної категорії «оцінка». Широка варіативність вартостей за різними господарськими операціями призводить до альтернативної оцінки з різними вартісними характеристиками, та, як наслідок, віднесення до різних субрахунків об'єктів оцінки, викривлення фінансової звітності та суттєвої відмінності інформаційних показників бухгалтерського балансу від реальних вартісних характеристик. Все це зумовлює необхідність подальшого вивчення економічної категорії оцінки в історичному розвитку економічної і бухгалтерської думки.

Постановка завдання. Метою статті є: вивчення історичної та сучасної практики визначення оцінки як методу бухгалтерського обліку; обґрунтування необхідності подальшого наукового вивчення оцінки як методу бухгалтерського обліку; узагальнення історичних напрацювань бухгалтерських шкіл рахівництва; ґрунтовне дослідження економічної категорії «оцінка».

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з проведеними дослідженнями можна стверджувати, що еволюція бухгалтерської теорії, розвиток економічних тенденцій і

категорій, зміна вартісних економічних теорій призводить до генезису розуміння оцінки як складової бухгалтерського обліку.

У своїй роботі Н. М. Малюга зазначає, що проблеми визначення оцінки виникли ще за часів системи облікових регістрів давньоримської імперії [1, с.11].

Я. В. Соколов розглядає історію бухгалтерського обліку в цілому і неодноразово виокремлює розвиток бухгалтерського методу крізь призму оцінки [2, с.3–63].

Ю. М. Гасанов структурував еволюцію оцінки як методу бухгалтерського обліку, наголосивши, що вона складається із 6 етапів. Перший етап він пов'язує з виникненням оцінки в товарах – загальних еквівалентах, другий – з появою оцінки в грошовому вимірі, третій – з розповсюдженням оцінки в грошовому вимірнику на всі об'єкти обліку, четвертий – з виникненням перших реалістичних способів обґрунтування вибору застосовуваних оцінок, п'ятий – з формуванням теорії оцінки, шостий – з виникненням нової парадигми обліку – справедливої вартості. Автор виділяє два варіанти зародження поняття «оцінка» залежно від розуміння процесу оцінки. При першому варіанті відправною крапкою зародження поняття стає вираження об'єктів обліку в грошовому вимірнику, або виникнення перших монет – V ст. до н. е. Водночас, у другому варіанті відправною крапкою він називає зародження поняття і розуміє вираз об'єктів обліку в будь-якому одному еквіваленті, тобто оцінка як засіб обліку з'являється ще до виникнення коштів, коли внаслідок розвитку товарообміну з'являються товари високої ліквідності [3, с.82–86], хоча, автор вважає, що вони схожі між собою, оскільки кошти і є найліквіднішими активами.

Протягом історичного розвитку відома вчена-історик Л. М. Казаманова на прикладі грецьких полісів наголошує, що початок оціночної діяльності розпочався ще до монетарних засобів обміну [4, с.32]. Тобто, еквівалентом оцінки виступає широкий спектр обмінних товарів. З появою перших грецьких полісів протягом VIII–VII ст. до н. е. оцінка стає універсальним інформаційним процесом, відповідно до якого відбувається розрахунок вартості товару, вираженої у грошовій формі.

Косарева А. у своєму історичному дослідженні провела ґрунтовний аналіз трактату Луки Пачолі «Про рахунки та записи», виокремила основні тези і розробки видатного вченого [6, с.167–180].

Загалом оцінка як метод бухгалтерського обліку з'являється в 1494 році в трактаті Л. Пачолі «Про рахунки та записи», де він виділяє дві концепції оцінки господарських операцій: за собівартістю і за максимально високими цінами ринку. Вони і стають прототипами сучасних концепцій оцінки.

Автор вважає, що розвиток оцінки бухгалтерського обліку можна пов'язати з цивілізаційним підходом вивчення історії людства Дж. Гелбрейтом і А. Ароном, які виділили такі три стадії індустріальної цивілізації, як Доіндустріальне суспільство, Індустріальне суспільство та Постіндустріальне суспільство [7, с.38].

Перший етап розпочався з сьомого століття до нашої ери і до вісімнадцятого століття нашої ери, пріоритетною ознакою якого було відображення сільськогосподарських операцій. На цьому етапі відбувається зародження методики оцінки за різними видами вартостей, виокремлення грошей як міри вартості, розмежування фонду і капіталу в господарській діяльності.

Індустріальна цивілізація розпочалася наприкінці XVIII ст. і проіснувала до другої половини XX століття. Об'єктами досліджень стають оцінка механізованого виробництва, ресурсів підприємства і оцінка засобів виробництва. Стрімко розвинулися італійська, французька, німецька, англо-американська бухгалтерські школи.

Постіндустріальне суспільство розпочалося з другої половини XX ст. і розвивається досі. Сьогодні широко розвивається модель обліку за справедливою вартістю та виокремлюються нові парадигми бухгалтерського обліку.

Науковці І. О. Макаренко та А. С. Воронцова упорядкували визначення видів оцінки різними бухгалтерськими школами XIX–XX століття [8, с.183–184].

Вважаємо, що їх підхід потребує доповнення і узагальнення, яке наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Історичні напрацювання бухгалтерських шкіл рахівництва
(розроблено автором на основі [8, с.183–184])

Школа	Представник	Перелік наукових досліджень	Історичні напрацювання
Ломбардська школа рахівництва	Франческо Вілла, Бастіано Вентурі (1801–1884)	«Применение отчетности в управлении частными и публичными компаниями» (1840), «Элементы управления и учета» (1850), «Как вести учет того, чем владеешь» (1655)	Необхідність оцінки пов'язують з грошово-матеріальними цінностями. Розглядали оцінку в обліку матеріальних цінностей як засіб управління людьми.
Італійська класична школа рахівництва	Дзаппа Джино (1879–1960)	D. Zappa. La determinazione del redditonelle impre se commerciali – Rome, 1929. «Продукция в экономике фирмы» (1956–1957), «Экономика неприбыльных организаций» (1962)	Оцінка виступає як управлінський важіль. Оцінка надає об'єкту більше інформації аніж окремий об'єкт самостійно. При оцінці варто також застосовувати статистичні методи розрахунку, до яких належать розрахунки амортизації та товарних залишків.
Тосканська школа рахівництва	Франческо Марчі (1822–1871), Джузеппо Россі (1845–1921), Д. Масса (1850–1918)	«Логисмография»	Застосовували до оцінки в обліку такі бухгалтерські поняття, як аналіз і синтез.
Венеціанська школа рахівництва	Фабіо Беста (1845–1923), В. Альфієрі (1863–1930), К. Гіділья (1870–1913)	«Бухгалтерський учет»	Розглядали необхідність оцінки в обліку для здійснення контролю і управління рухом цінностей. Вбачали в оцінці при складанні кошторису засіб передбачення.
Французька школа рахівництва	Жак Саварі (1622–1690), Матьє де ла Порт (1685), Бертран Франсуа Баррем (1721), Самуель Рікар (1709), Жан Густав Курсель-Сенель (1813–1892), Р. П. Коффі (1833), Жан-Батист Дюмарше (1874–1946), а також Ежен Пьєр Лєоте та Адольф Гільбо (1819–1895)	J. Savary. Leparfaitnegociant... – Geneve, 1676.	Вбачали, що оцінку можна здійснювати за собівартістю. Використовували індуктивний метод оцінки. Робили акцент на тому, що в обліку необхідно передбачати дві оцінки кожного предмета: за собівартістю; за продажними цінами поточного дня.

Продовження табл. 1

Школа	Представник	Перелік наукових досліджень	Історичні напрацювання
Німецька школа рахівництва	Г. В. Лейбниц (1646–1716), Эйген Шмаленбах (1873–1955), Герман Вайт Симон, Іоганн Фрідріх Шер, Альберт Кальмес, Теодор Лимперг (1879–1961), Ян Імпін (1485–1540), Сімон ван Стевін (1548–1620), С. Г. Кардинель (1578–1647), Генріх Ванінген (XVII в.)	E. Schmalenbach. Dynamische Bilanz. – Kolnund Opladen, 1962.	Надали розгорнуте визначення експертної оцінки орієнтованої на ринкову вартість. Розглядали оцінку в обліку торгівельного і виробничого циклу. При цьому метою торгівельної оцінки був контроль дебіторської і кредиторської заборгованості, промислової оцінки, внутрішні господарчі процеси. Наголошували, що тільки виконавець балансу має право оцінити власне майно і зобов'язання. Шер виокремлював первинну оцінку і оцінку продажу в окремих змішаних рахунках. Альберт Кальмес наголошував, що оцінка повинна здійснюватися за собівартістю. Теодор Лимперг наголошував, що оцінка в обліку необхідна для здійснення операцій з інвентарним майном та здійснюється за відновлювальною вартістю.
Англо-американська школа рахівництва	Чарльз Шпруг, Ч. Гаррісон, Дж. Харріс	«Алгебра счетов» (1880), «Философия счетов» (1908)	Розмежували управлінську і бухгалтерську оцінку. Здійснення оцінки за поточними цінами. Оцінка за собівартістю повинна здійснюватися з урахуванням лише прямих (змінних) витрат.
Український доробок	В. Нестерович, М. І. Туган-Барановський, М. Х. Жебрак, А. Д. Лозінський	«Соціальні основи кооперації»(1916), «Соціалізм як позитивне учення» (1918)	Підтримали погляди щодо оцінки залишків товарів за продажними цінами.

Так, науковець О. О. Дорошенко констатує, що оцінка за справедливою вартістю в світовій практиці починає використовуватися з 90-х років XX століття, а, у свою чергу, на території України – тільки з впровадженням нових національних стандартів у 2015 році [9, с.777].

Н. М. Малюга розкриває нову парадигму бухгалтерського обліку через подвійну інформаційну динаміку та пояснює її суть через зміну способів виробництва, техніки обліку внаслідок використання нових інформаційних технологій та появи нових специфічних

облікових об'єктів (нематеріальних активів), що є передумовою облікової парадигми визначення реальної вартості підприємства [10, с.19].

М. В. Рета, аналізуючи сучасні парадигми бухгалтерського обліку, розробив класифікацію концепції менеджменту та їх впливу на облікову систему [11, с.287–292].

Усі питання, які пов'язані з визначенням бухгалтерської категорії «оцінка», неодноразово обговорювалися і відображалися в наукових напрацюваннях вчених. Постійний розвиток бухгалтерської науки призводить до видозмінення вартісних економічних теорій і, як наслідок, до генезису бухгалтерських методів.

Ґрунтовне дослідження економічної категорії «оцінка» викладено в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення терміну оцінка різними авторами (систематизовано автором)

№ з/п	Автор	Визначення терміну «оцінка»
1	Кужельний М. В. [12, с.47]	Оцінка – невід'ємна складова організації і ведення бухгалтерського обліку майна й зобов'язань.
2	Івахів Ю. О. [13, с.71]	Оцінка – це вираз в умовних одиницях певної характеристики об'єкта, який оцінюється.
3	Рудановский А. [14, с.11–18]	Оцінка – виявлення фінансового результату, який може виникнути тільки в процесі реалізації і не повинен бути засобом виробничих переоцінок, оскільки всі цінності відображаються за собівартістю. Проте в одній із своїх книг він визнав необхідність двох оцінок (за собівартістю і за продажними цінами).
4	Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Партин Г. О. [15]	Оцінка нерухомого майна – процес визначення ринкової, балансової чи залишкової вартості нерухомого майна з метою проведення операцій купівлі-продажу чи застави майна (іпотека), розподілу майна та встановлення часток майна, що перебуває у спільній власності, оподаткування майна чи сплати державного мита тощо.
5	Ловінська Л. Г. [16, с.15]	Це складова методу бухгалтерського обліку, за допомогою якої здійснюється вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку, створення якісних характеристик обліково-аналітичної інформації та інформації й не забезпечення аналізу фінансового стану підприємства й ефективності його менеджменту.
6	Ковальов В. В. [17, с.138]	Оцінка – це характеристика об'єкту (події), дозволяючи виокремити його із сукупності інших об'єктів (подій) і впорядкувати їх.
7	Палій В. Ф. [18, с.8]	Оцінка об'єктів бухгалтерського обліку – найбільш важливий фактор, що забезпечує достовірність бухгалтерського обліку і звітності.
8	Соколов Я. В. [19, с.197]	Оцінка – це спосіб перекладу облікових об'єктів із натурального вимірника в грошовий. Вона виконується в цілях тих або інших господарських суб'єктів і є уособленням принципу квантифікації.
9	Рудановський А.П. [20, с.113]	Оцінка – це кінцева мета обліку, до досягнення якої зводяться всі його завдання.
10	Новодворський В. Д. і Хорина А. Н. [21, с.12]	Вартісна оцінка – це особливий вид економічного вимірювання, за якого суттєве значення належить вибору одиниці виміру.

Продовження табл. 2

№ з/п	Автор	Визначення терміну «оцінка»
11	Макаров В. Г., Астахов В. П. [22, с. 185]	Оцінка – це спосіб вираження господарських засобів і економічних подій в грошовому вимірнику, на основі якої здійснюється поточний бухгалтерський облік господарських операцій в усіх сферах економічної діяльності.
12	Медведев М. Ю. [23, с.213]	Облік об'єктів в бухгалтерському обліку за основою (у кількісному вимірі) має назву оцінки.
13	Хендріксон Є. С., Ван Бреда М. Ф. [24, с.327]	Оцінка в бухгалтерському обліку – це процес присвоєння грошового показника об'єктам обліку і елементам діяльності фірми.
14	Швець В. Г. [25, с.155]	Оцінка є способом вартісного вимірювання господарських засобів і джерел їх утворення.
15	Бутинець Ф. Ф. [26, с.70]	Оцінка – це спосіб вираження об'єктів бухгалтерського обліку в узагальненому грошовому вимірнику.
16	Хом'як Р. Л, Лемішевський В.І. [27, с.99]	Оцінка – це відображення об'єктів бухгалтерського обліку в єдиному вимірнику з метою узагальнення їх в цілому по підприємству.
17	Маренич Т. Г. [28, с.21]	Оцінка в бухгалтерському обліку є: загальним вимірником всіх господарських засобів, джерел, процесів, складовою методу бухгалтерського обліку; базовим принципом бухгалтерського обліку і фінансової звітності; передумовою функціонування інших елементів методу бухгалтерського обліку; вираженням інституціональних інтересів інституціональних груп національного й глобального масштабу.
18	Супрунова І. В. [29, с.482]	Оцінка – це елемент методу бухгалтерського обліку, який виражає вартість об'єктів бухгалтерського обліку, процесів та явищ, що виникають на підприємстві у грошовому вимірнику або вираження думки про цінність об'єкта, що здійснюється суб'єктом оцінки, який має відповідні повноваження та рівень компетенції.
19	Супрунова І. В. [29, с.483]	Оцінка є невід'ємним елементом методу бухгалтерського обліку, пронизуючи всю господарську діяльність підприємства від складання первинного документу до формування показників бухгалтерської звітності.
20	Максімова В. Ф. [30, с.14]	Оцінка – спосіб грошового вимірювання господарських засобів.

Науковець І. В. Супрунова, досліджуючи розвиток оцінки в бухгалтерському обліку, підіймає проблемне питання термінологічної неузгодженості понятійного апарату оцінки в бухгалтерському обліку, зокрема, узгодження таких категорій як: оцінювання, вартісне вимірювання, оцінка в бухгалтерському обліку, облікова оцінка, таксування, незалежна оцінка. Автор вважає, що є недоцільним та необґрунтованим ототожнення зазначених понять, оскільки вони мають різний економічний зміст. В розрізі її дослідження найбільш широким поняттям є вимірювання, до складу якого входить оцінка і калькулювання [29, с.481–483].

Автори А. А. Таран та Р. М. Циган наголошують на тому, що поняття оцінка і переоцінка майже не відрізняються [31, с.317–322]. Автор статті погоджується з ними в тому, що з розвитком ринкових відносин проблеми, пов'язані з оцінкою основних засобів,

набувають особливої актуальності. Вона дозволяє наблизити балансову вартість майна до ринкової.

Т. Г. Маренич, розглядаючи оцінку в бухгалтерському обліку, виокремлює її застосування як при первісному визнанні активів, зобов'язань, витрат, доходів та їх змін (руху) так і необхідність при правдивому поданні інформації про діяльність підприємства. Автор розмежовує поняття оцінки і облікової оцінки. На її думку облікова оцінка – це попередня оцінка, яка використовується підприємством з метою розподілу витрат і доходів між відповідними звітними періодами [28, с.20–24].

О. С. Яцунська, розглядаючи основні підходи до визначення поняття «оцінки» в роботі щодо сутності оцінки як елемента методу бухгалтерського обліку, підсумовує результати свого дослідження, та вважає, що найбільш поширеним серед російських і українських науковців є адитивний підхід, який передбачає розгляд оцінки як складової методу бухгалтерського обліку [32, с.383].

Ю. О. Івахів, вивчаючи питання оцінки в бухгалтерському обліку та термінологічні аспекти зазначив, що процес визначення оцінки необхідно алгоритмізувати таким чином, щоб користувачі мали змогу правильно зрозуміти спосіб розрахунку того чи іншого показника фінансової звітності [13, с.70–73].

М. В. Корягін, розглядаючи розвиток оцінки на сучасному етапі відповідно до потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів облікової інформації про вартість підприємства, вважає за необхідне: дослідження аналізу теоретичних основ оцінки в системі бухгалтерського обліку; розробку оціночного інструментарію для кожного із видів факторів, що впливають на процеси генерування і руйнування вартості підприємства як об'єктів бухгалтерського обліку; удосконалення оцінки як методу бухгалтерського обліку; уточнення якісних характеристик облікової інформації, які змінюються під впливом зміни бухгалтерської оцінки [33, с.61–65].

В. В. Говдя та Ж. В. Дегальцева, висуваючи свою концепцію розвитку бухгалтерського обліку, пов'язували її з необхідністю переосмислення окремих положень бухгалтерської теорії і методології, з тим, що оцінка реального місця облікових процесів в діяльності сучасної підприємницької організації показала, що вони охоплюють практично весь контур управління. В їх роботі бухгалтерський облік як сфера знання, вид діяльності, ще не закінчив свого формування, і аналіз принципових положень його концепцій зводиться до наступних положень: визначення предмета, об'єкта, методу, цілі та середовища. Вони підтримують інституційну теорію розвитку оцінки в теорії бухгалтерського обліку. Автори пов'язують затримку в розвитку економіки з основною проблемою – низьким рівнем сформованої інформації в показниках фінансової звітності [34, с.1–11].

На думку автора вирішити це питання можна завдяки розробці методології оцінки за різними видами вартості.

Л. О. Чайковська у своєму науковому дослідженні підіймає проблему взаємодії бухгалтерської оцінки, з однієї сторони, і оцінки суміжних інститутів (право, оподаткування, аудиту та інших), а, з іншої, виокремлює розбіжності (і досить часто суттєві). Автор розглядає оцінку в бухгалтерському обліку як сферу узгодження інтересів держави і бізнесу в умовах глобалізації світової економіки та відносить справедливу вартість до принципів процедури ведення бухгалтерського обліку. Вона пропонує розглядати принцип справедливої оцінки як систему облікових дій, дозволяючи встановити потенційну цінність підприємства на основі інформаційного відображення відносин, які склалися в процесі формування активів і пасивів, формулює визначення справедливої вартості, як вартості майна, зобов'язань і капіталу підприємства, визначеної на основі пріоритету поточного економічного змісту факту господарської діяльності над його юридичною формою. Авторський підхід до справедливої вартості засновано на об'єднанні критеріїв вкладення коштів: «дохідність – ризик – ліквідність», який відображає протиріччя цілей інвестування і вимог, які пред'являються до інвестиційних активів. Вона вважає, що спосіб оцінки

справедливої вартості залежить в першу чергу від виду активу і можливості виміру його вартості. Справедлива вартість завжди оцінюється за цінами активного немонополізованого ринку, на якому продавець і покупець діють без посередників, мають повну інформацію і не можуть впливати на ціни. Якщо ринкова оцінка неможлива, справедлива вартість приймається на рівні доходу від використання цього активу протягом строку його використання. Якщо ж і цей метод оцінки стане неможливим, то в якості справедливої вартості приймається відновлювана вартість [35, с.4–57].

Погоджуючись з цим автор статті вважає, що переважна більшість оцінок в бухгалтерському обліку відбувається в умовах стабільного приросту економіки, у свою чергу в умовах нестабільно функціонуючої економіки, де нормативний підхід до вивчення проблеми оцінки в бухгалтерському обліку майже не застосовується, необхідне більш інтенсивне використання методу оцінки і переоцінки.

К. Боримська наголошує, що основа теорії бухгалтерського обліку частково або певною мірою відповідає вимогам інформаційного суспільства [36, с.7–17].

Забезпечення достовірної інформації щодо множинних ризиків і невизначеності ринкового середовища потребує нового масиву даних, їх структуризації, яка дуже необхідна для управління сучасним господарюючим суб'єктом.

Автор статті вважає, що саме за допомогою достовірної оцінки можна здійснити виокремлення інформації, необхідної для оцінки ризиків.

С. Ф. Легенчук виступає з критикою існуючих парадигм розвитку методів бухгалтерського обліку. Для виокремлення особливостей бухгалтерського обліку він підтримує використання концепції науково-дослідних програм І. Лакатоса, пов'язуючи розвиток оцінки в бухгалтерському обліку з розвитком раціонального і еволюційного. Він запропонував використовувати поняття енергії як загальної кількісної міри різних форм зміни матерії і взаємодії матеріальних об'єктів, для ідентифікації предмету науково-дослідної програми бухгалтерського обліку. Між енергетичною оцінкою і вартісною оцінкою існує нелінійний зв'язок при якому вартість виражається через його ціну в грошовому вимірнику [37, с.1–7], тобто, як наслідок, здійснюється оцінка форм руху в грошово-вартісному еквіваленті.

М. І. Сидорова розмежовує логіко-історичні етапи еволюції методологічних підходів до побудови бухгалтерського обліку. Вона вважає, що розвиток сучасних моделей обліку відбувається за допомогою інтегративно-технологічних методичних підходів, сутність яких направлена на формування єдиного інформаційного середовища економічних суб'єктів на основі сучасних інформаційних технологій. В логічній структурі сучасної теорії бухгалтерського обліку поняття «системоутворюючий елемент» підкреслено як основа існуючої парадигми бухгалтерського обліку [38, с.5–44].

Поряд з системоутворюючим елементом існує метод оцінки бухгалтерського обліку.

В. Н. Жук, описуючи нову парадигму стверджувала, що вона має бути орієнтована на перспективи переходу людини до економіки гармонійного розвитку та сприяти прискоренню цього переходу через впровадження прогресивних облікових систем на сучасному етапі. Наукові дослідження визначають орієнтири побудови гармонійної системи бухгалтерського обліку як на наднаціональному, так і на національному, галузевому, корпоративному рівнях, створюючи цілісну систему рівнів, котрі гармонійно доповнюють і розвивають один одного. З іншого боку, парадигма в її баченні доповнює економічний зміст головних категорій бухгалтерського обліку: місію, завдання, предмет, об'єкти, оцінку, ціль балансу, техніку обліку тощо [39, с.299–308].

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи проведені дослідження, варто зазначити, що місце оцінки в сучасних концепціях розвитку бухгалтерського обліку досить суттєве, постійно змінюється та знаходиться в полі зору науковців. Вищезазначені вчені в своїх наукових працях тою чи іншою мірою наголошують на тому, що оцінка потребує більш ґрунтовного вивчення, як за методом сформульованих парадигм, так і за методом науково-дослідних програм. Вважаємо,

що оцінка є не тільки методом бухгалтерського обліку, але й процесом, під час якого розраховуються вартісні характеристики об'єкта оцінки, а на кінцевому етапі вартісні характеристики виражаються в ціні об'єкта, за якою він обліковується в балансі підприємства, установи чи організації. Збільшення сфер застосування інформації бухгалтерського обліку, а також внутрішніх і зовнішніх користувачів бухгалтерського обліку призводить до актуалізації оцінки в бухгалтерському обліку. У статті обґрунтована необхідність подальшого наукового вивчення оцінки як методу бухгалтерського обліку та узагальнено історичні напрацювання бухгалтерських шкіл рахівництва. Підтверджено неоднозначність питання щодо історичного розвитку економічної категорії «оцінка». Науковою спільнотою, міжнародними і національними стандартами бухгалтерського обліку сформульовано не зовсім універсальний підхід до визначення економічної категорії «оцінка», а тому в бухгалтерській практиці існує широка варіація методів оцінки активів, їх систематизація і уніфікація, що є перспективним для подальшого дослідження і вдосконалення.

Література

1. *Малюга Н. М. Оцінка в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи (на прикладі підприємств Житомирської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Н. М. Малюга. – К., 1999. – 21 с.*
2. *Соколов Я. В. Бухгалтерский учет от истоков до наших дней / Я. В. Соколов. – М.: Юнити; Аудит, 1996. – 638 с.*
3. *Гасанов М. Ю. Эволюция оценки / М. Ю. Гасанов // Вопросы экономики и управления: матер. междунар. науч. конф. (г. Москва, октябрь 2013 г.). – М.: Буки-Веди. – 2013. – С. 82–86.*
4. *Казаманова Л. Н. Введение в античную нумизматику / Л. Н. Казаманова. – М: Издательство Московского Университета, 1969. – 302 с.*
5. *Пачоли Л. Трактат о счетах и записях [Электронный ресурс] / Л. Пачоли. – Режим доступа: https://buhlabaz.ru/primeriKNIG/lp.pdf.*
6. *Косарева Л. А. «La Riegola de Libro»: первый учебник по бухгалтерскому учету? [Электронний ресурс] / Л. А. Косарева // Финансы и бизнес. – 2007. – Режим доступа: http://finbiz.spb.ru/download/2_2007_kosar.pdf.*
7. *Жарікова О. О. Історичні аспекти формування облікової категорії «необоротні активи» [Електронний ресурс] / О. О. Жарікова // Економіка і фінанси. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vsntu/2010/econom/109-SevNTU/109-07.pdf.*
8. *Макаренко І. О. Концептуальні основи оцінки об'єктів бухгалтерського обліку в різних системах професійних стандартів [Електронний ресурс] / І. О. Макаренко, А. С. Воронцова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Вип. 38. – 2014. – Режим доступу: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/pprbsu_2014_38_20.pdf.*
9. *Дорошенко О. О. Оцінка бюджетних установ у методології бухгалтерського обліку: сучасні підходи та новації [Електронний ресурс] / О. О. Дорошенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – Вип. 9. – 2016. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/9-2016/159.pdf.*
10. *Малюга Н. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в Україні теоретико-методологічні основи: наук. доповідь / Н. М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 84 с.*
11. *Рета М. В. Становлення і розвиток парадигми бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / М. В. Рета // Бізнес Інформ. – № 10. – 2010. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2014/10_0/287_293.pdf.*
12. *Кужельний М. В. Теоретичні аспекти бухгалтерського обліку / М. В. Кужельний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – № 8–9. – С. 45–49.*

13. Івахів Ю. О. Питання оцінки в бухгалтерському обліку: термінологічний аспект [Електронний ресурс] / Ю. О. Івахів // Економічний Часопис-XXI. – 2012. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/48196/21-Ivakhiv.pdf?sequence=1.
14. Ткаченко Л. Особенности оценки основных средств: история и современность / Л. Ткаченко // Бухгалтерский учет и аудит. – 2006. – № 10. – С. 11–18.
15. Загородній А. Г. Облік і аудит: термінологічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин. – Львів: Центр Європи, 2002. – 671 с.
16. Ловінська Л. Г. Оцінка в сучасній системі бухгалтерському обліку підприємств України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Л. Г. Ловінська. – К.: КНЕУ, 2007. – 31 с.
17. Ковальов В. В. Финансовая отчетность и ее анализ (основа балансоведенья): учеб. пособ. / В. В. Ковальов, В. В. Ковальов. – М.: ТК Велби; Проспект, 2004. – 432 с.
18. Палий В. Ф. Бухгалтерский учет: субъективные суждения и объективные реалии / В. Ф. Палий // Бухгалтерский учет. – 2004. – № 9. – С. 5–10.
19. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета: учеб. / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 400 с.
20. Рундаковський А. П. Теория балансового учета. Оценка как цель балансового учета. Счетное исчисление / А. П. Рундаковський. – М., 1928. – 206 с.
21. Новодворський В. Д. О методах стоимостной оценки / В. Д. Новодворський, А. Н. Хорин // Бухгалтерский учет. – 1995. – № 6. – С. 12–17.
22. Астахов В. П. Теория бухгалтерского учета / В. П. Астахов, В. Г. Макаров. – М.: Контур, 1998. – 352 с.
23. Медведев М. Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерные методы / М. Ю. Медведев. – М.: Дело и сервис, 2001. – 752 с.
24. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / [Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда; пер. с англ. под ред. Я. В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
25. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / В. Г. Швець. – К.: Знання-Прес, 2003. – 444 с.
26. Бутинець Ф. Ф. Теорія бухгалтерського обліку: підруч. / Ф. Ф. Бутинець. – Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
27. Бухгалтерський облік в Україні: навч. посіб. / [За ред. Р. Л. Хом'яка, В. І. Лемішевського]. – 6-те вид., доп. і перероб. – Львів: НУ «Львівська Політехніка»; Інтелект-Захід, 2001. – 1200 с.
28. Маренич Т. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] / Т. Г. Маренич // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. П. Василенка. – 2014. – Вип. 150. – С. 19–25. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2014_150_5.
29. Супрунова І. В. Розвиток оцінки в бухгалтерському обліку [Електронний ресурс] / І. В. Супрунова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 3 (24). – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ptmbo/2012_3/53.pdf.
30. Максімова В. Ф. Бухгалтерський облік: підруч. для студ. вищіх. навч. закл., спец. 6.050100 «Облік і Аудит» / В. Ф. Максімова. – Одеса: ОНЕУ, 2012. – 670 с.
31. Таран А. А. Залежність фінансових показників від проведення переоцінки основних засобів на підприємстві [Електронний ресурс] / А. А. Таран, Р. М. Циган // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту (Серія «Економічні науки»). – 2013. – Вип. 2. – С. 317–323. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2013_2_61.
32. Яцунська О. С. Сутність оцінки як елемента методу бухгалтерського обліку: сучасні підходи до тлумачення [Електронний ресурс] / О. С. Яцунська // Вісник соціально-

економічних досліджень. – 2013. – Вип. 4 (51). – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1779/1.pdf.

33. Корягін М. В. Передумови розвитку оцінки в системі бухгалтерського обліку вартості підприємства [Електронний ресурс] / М. В. Корягін // Проблеми матеріальної культури (Серія «Економічні науки»). – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/59164/18-Koryagin.pdf?sequence=1.
34. Говдя В. В. Современные концепции развития бухгалтерского учета: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / В. В. Говдя, Ж. В. Дегальцева, И. В. Середенко // Научный журнал КубГАУ. – 2014. – № 99 (05). – Режим доступа: http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/51.pdf.
35. Чайковская Л. А. Современные концепции бухгалтерского учета (теория и методология): автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Л. А. Чайковская. – М., 2007. – 57 с.
36. Боримская Е. Концепция интегрированной учетно-аналитической системы обеспечения экономической безопасности предприятия: направления построения [Электронный ресурс] / Е. Боримская. – Режим доступа: http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/70-2014/FRFU-70-7.pdf.
37. Легенчук С. Ф. От парадигм Т. С. Куна – к научно-исследовательским программам И. Лакатоса: отечественные особенности и перспективы применения концепций философии в бухгалтерском учете [Электронный ресурс] / С. Ф. Легенчук. – Режим доступа: http://auditfin.com/fin/2009/6/Legencuk/Legencuk%20.pdf.
38. Сидорова М. И. Развитие моделей бухгалтерского учета в условиях современных информационных технологий: автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / М. И. Сидорова. – М., 2013. – 44 с.
39. Жук В. Н. Физиократическая доктрина развития бухгалтерського учета / В. Н. Жук // Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej // Determinanty rozwoju gospodarczego. Aspekty mikro- i makroekonomiczne. – Tom 2: Zarządzanie rozwojem organizacji. – Tarnów. – 2009. – No. 2 (13). – S. 299–308.

References

1. Malyuga, N. M. (1999), Evaluation in accounting: theory, practice, prospects (on enterprises's example of Zhytomyr region): Author's thesis [Otsinka v buhgalterskomu obliku: teoriia, praktyka, perspektyvy (na prykladi pidpryiemstv Zhytomyrskoi oblasti): avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk], Kyiv, 21 p. (ukr)
2. Sokolov, Ya. V. (1996), Accounting from the beginnings until today [Buhgalterskiy uchet ot istokov do nashikh dney], Yuniti, Audit, Moskva, 638 s. (rus)
3. Gasanov, M. Yu. (2013), Evolution of assessment [Evolyutsiya otsenki], Voprosy ekonomiki i upravleniya: mater. mezhdunar. nauch. konf., Buki-Vedi, Moskva, pp. 82–86 (rus)
4. Kazamanova, L. N. (1969), Introduction to ancient numismatics [Vvedenie v antichnuyu numizmatiku], Izdatelstvo Moskovskogo Universiteta, 302 s. (rus)
5. Pacholi, L. Treatise of accounts and records [Traktat o schetakh i zapisyakh], available at: https://buhlabaz.ru/primeriKNIG/lp.pdf (rus)
6. Kosareva, L. A. (2007), «La Riegola de Libro»: The first textbook on accounting? [«La Riegola de Libro»: pervyy uchebnik po bukhgalterskomu uchetu?], Finance & Business, available at: http://finbiz.spb.ru/download/2_2007_kosar.pdf (rus)
7. Zharikova, O. O. Historical aspects of the accounting category «current assets» [Istorychni aspekty formuvannia oblikovoi katehorii «neoborotni aktyvy»], Economy and Finance, available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/natural/Vsntu/2010/econom/109-SevNTU/109-07.pdf (ukr)
8. Makarenko, I. O., Vorontsova, A. S. (2014), Conceptual foundations of evaluation of accounting systems in various professional standards [Kontseptualni osnovy otsinky obiektiv bukhgalterskoho obliku v riznykh systemakh profesiinykh standartiv], Problems and prospects

development of the banking system of Ukraine, issue 38, available at: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/pprbsu 2014 38 20.pdf (ukr)

9. *Doroshenko, O. O. (2016), Evaluation of budgetary institutions in the accounting methodology: modern approaches and innovations [Otsinka biudzhetnykh ustanov u metodolohii bukhgalterskoho obliku: suchasni pidkhody ta novatsii], Global and national economic problems, issue 9, available at: http://global-national.in.ua/archive/9-2016/159.pdf (ukr)*
10. *Malyuga, N. M. (2006), The concept of accounting in Ukraine: theoretical and methodological foundations: scientific report [Kontseptsiia rozvytku bukhgalterskoho obliku v Ukraini teoretyko-metodolohichni osnovy: nauk. dopovid], ZhDTU, Zhytomyr, 84 p. (ukr)*
11. *Reta, M. V. (2010), Formation and development of accounting paradigms [Stanovlennia i rozvytok paradyhmy bukhgalterskoho obliku], Business Inform, No. 10, available at: http://www.business-inform.net/pdf/2014/ 10 0/287 293.pdf (ukr)*
12. *Kuzhelniy, M. V. (2005), Theoretical aspects of accounting [Teoretychni aspekty bukhgalterskoho obliku], Bukhgalterskiy oblik i audit, No. 8–9, pp. 45–49 (ukr)*
13. *Ivakhiv, Yu. O. (2012), The issue of evaluation in accounting: terminology aspect [Pytannia otsinky v bukhgalterskomu obliku: terminolohichniy aspekt], Economic Annals-XXI, available at: http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/48196/21-Ivakhiv.pdf?sequence=1 (ukr)*
14. *Tkachenko, L. (2016), Features of evaluation of fixed assets: past and present [Osobennosti otsenki osnovnykh sredstv: istoriya i sovremennost], Bukhgalterskiy uchet i audit, No. 10, pp. 11–18 (rus)*
15. *Zagorodniy, A. G., Voznyuk, G. L., Partyn, G. A. (2002), Accounting and auditing: glossary [Oblik i audyt: terminolohichnyi slovnyk], Tsentr Yevropy, Lviv, 671 p. (ukr)*
16. *Lovinska, L. G. (2007), Evaluation of the modern accounting system of enterprises of Ukraine: author's thesis [Otsinka v suchasniy systemi bukhgalterskoho obliku pidpryiemstv Ukrainy: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk], KNEU, Kyiv, 31 p. (ukr)*
17. *Kovalyov, V. V. (2004), Financial reporting and its analysis (the basis of balance method) [Finansovaya otchetnost i eye analiz (osnova balansovedenya)], TK Velbi, Prospekt, Moscow, 432 p. (rus)*
18. *Paliy, V. F. (2004), Accounting: subjective judgments and objective realities [Bukhgalterskiy uchet: subyektivnye suzhdeniya i obyektivnye realii], Bukhgalterskiy uchet, No. 9, pp. 5–10 (rus)*
19. *Sokolov, Ya. V. (2003), Fundamentals of accounting theory [Osnovy teorii bukhgalterskogo ucheta], Finansy i statistika, Moskva, 400 s. (rus)*
20. *Rundakovskiy, A. P. (1928), The theory of balance sheet accounting. Evaluation as a target of account balance. Counting calculus [Teoriya balansovogo ucheta. Otsenka kak tsel balansovogo ucheta. Schetnoe ischislenie], Moscow, 206 p. (rus)*
21. *Novodvorskiy, V. D., Khorin, A. N. (1995), About the methods of valuation [O metodakh stoimostnoy otsenki], Bukhgalterskiy uchet, No. 6, pp. 12–17 (rus)*
22. *Astakhov, V. P., Makarov, V. G. (1998), Accounting theory [Teoriya bukhgalterskogo ucheta], Kontur, Moskva, 352 p. (rus)*
23. *Medvedev, M. Yu. (2001), General accounting theory: natural, accounting and computer methods [Obshchaya teoriya ucheta: estestvennyy, bukhgalterskiy i kompyuternye metody], Delo i servis, Moskva, 752 p. (rus)*
24. *Khendriksen, E. S., Van Breda, M. F. (1997), Accounting theory. Trans. from Eng. Ya. V. Sokolov [Teoriya bukhgalterskogo ucheta; per. s angl. Ya. V. Sokolova], Finansy i statistika, Moskva, 576 p. (rus)*
25. *Shvets, V. G. (2003), Accounting theory [Teoriia bukhgalterskoho obliku], Znannia-Pres, Kyiv, 444 p. (ukr)*
26. *Butinets, F. F. (2000), Accounting theory. 2nd ed. [Teoriia bukhgalterskoho obliku; vyd. 2-e, dop. i pererob.], ZhITI, Zhytomyr, 640 p. (ukr)*
27. *Accounting in Ukraine (2001). Ed. by R. L. Khomyak, V. I. Lemishevskiy. 6th ed. [Bukhgalterskiy oblik v Ukraini; 6-te vyd., dop. i pererob.], NU «Lvivska Politekhnika», Intelekt-Zakhid, Lviv, 1200 p. (ukr)*

28. Marenich, T. G. (2014 Evaluation in accounting [Otsinka v bukhgalterskomu obliku], Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture named after P. Vasilenko, vol. 150, pp. 19–25, available at: http://nbuv.gov.ua/ UJRN/Vkhdtusg 2014 150 5 (ukr)
29. Suprunova, I. V. (2012), The development of evaluation in accounting [Rozvytok otsinky v bukhgalterskomu obliku], Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis, vol. 3 (24), available at: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/ptmbo/2012_3/53.pdf (ukr)
30. Maksimova, V. F. (2012), Accounting [Bukhgalterskiy oblik], ONEU, Odessa, 670 p. (ukr)
31. Taran, A. A., Tsygan, R. M. (2013), The dependence of financial performance on the revaluation of fixed assets at the enterprise [Zalezhnist finansovykh pokaznykiv vid provedennia pereotsinky osnovnykh zasobiv na pidpryiemstvi], Bulletin of Chernivtsi Trade and Economic Institute, Series «Economics», issue 2, pp. 317–323, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ Vchtei 2013 2 61 (ukr)
32. Yatsunska, O. S. (2013), The essence of evaluation as an element of the method of accounting: modern approaches to interpretation [Sutnist otsinky yak elementa metodu bukhgalterskoho obliku: suchasni pidkhody do tlumachennia], Socio-economic research bulletin, No. 4 (51), available at: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1779/1.pdf (ukr)
33. Koryagin, M. V., Preconditions for the development of evaluation in the accounting system of value [Peredumovy rozvytku otsinky v systemi bukhgalterskoho obliku vartosti pidpryiemstva], Problems of material culture, Series «Economics», available at: http://dspace.nbuv.gov.ua/ xmlui/bitstream/handle/123456789/59164/18-Koryagin.pdf?sequence=1 (ukr)
34. Govdya, V. V., Degaltseva, Z. V., Seredenko, I. V. (2014), Modern development concepts of accounting: problems and prospects [Sovremennye kontseptsii razvitiya bukhgalterskogo ucheta: problemy i perspektivy], Scientific journal of KubGAU, No. 99 (05), available at: http://ej.kubagro.ru/2014/05/pdf/51.pdf (rus)
35. Chaykovskaya, L. A. (2007), Modern accounting concepts (theory and methodology): Author's thesis [Sovremennye kontseptsii bukhgalterskogo ucheta (teoriya i metodologiya): avtoref. dis. ... dokt. ekon. nauk], Moscow, 57 p. (rus)
36. Borimskaya, E., The concept of an integrated accounting and analytical system of esurience of the economic security of the enterprise: directions of construction [Kontseptsiya integrirovannoy uchetno-analiticheskoy sistemy obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya: napravleniya postroeniya], available at: http://www.wneiz.pl/nauka_wneiz/ frfu/70-2014/FRFU-70-7.pdf (rus)
37. Legenchuk, S. F., From T. S. Kuhn paradigms to the research programs of I. Lakatos: native features and prospects of applying concepts of philosophy in accounting [Ot paradigm T. S. Kuna – k nauchno-issledovatelskim programmam I. Lakatosa: otechestvennye osobennosti i perspektivy primeneniya kontseptsiy filosofii v bukhgalterskom uchete], available at: http://auditfin.com/fin/2009/6/Legencuk/Legencuk%20.pdf (rus)
38. Sidorova, M. I. (2013), Development of the accounting models in the conditions of modern information technologies: Author's thesis [Razvitie modeley bukhgalterskogo ucheta v usloviyakh sovremennykh informatsionnykh tekhnologiy: avtoref. dis. ... dokt. ekon. nauk], Moscow, 44 p. (rus)
39. Zhuk, V. N. (2009), Physiocratic doctrine of the development of accounting [Fiziokraticheskaya doktrina razvitiya bukhgalterskogo ucheta], Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej, Determinanty rozwoju gospodarczego. Aspekty mikro- i makroekonomiczne, Tom 2: Zarządzanie rozwojem organizacji, Tarnów, No. 2 (13), s. 299–308.

Стаття надійшла до редакції 03.06.2016.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ

УДК 338.45.01:338.246.2

Анастасія Валеріївна ШЕВЧЕНКО
завідувач сектору промислової політики відділу безпеки реального сектору економіки, Національний інститут стратегічних досліджень, e-mail: shevchenko@niss.gov.ua

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Шевченко, А. В. Концептуальні засади політики розвитку промислових кластерів у забезпеченні економічної безпеки України / Анастасія Валеріївна Шевченко // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць; за ред. М. І. Звєрякова (голов. ред.) та ін. (ISSN 2313-4569). – Одеса: Одеський національний економічний університет. – 2016. – № 2 (61). – С. 250–258.

Анотація. *Статтю присвячено проблемам формування в Україні стратегічних засад державної політики розвитку кластерних форм організації виробничої діяльності. Запропоновано авторське визначення та розкрито зміст таких категорій, як кластерна стратегія, кластерна політика, кластерна програма та кластерна ініціатива, що виступають основними структурними елементами системи державної підтримки та регулювання діяльності промислових кластерів на національному, регіональному та місцевому рівнях. Сформульовано цілі та основні напрями розвитку в Україні кластерних мереж. Описано інструментарій кластерної політики; визначено основоположні принципи та запропоновано орієнтовну структуру регіональних кластерних програм. Узагальнено ключові критерії, що використовуються міжнародними організаціями для оцінки діяльності промислових кластерів.*

Ключові слова: *промислові кластери; кластеризація; кластерна стратегія; кластерна політика; кластерна програма; кластерна ініціатива.*

Анастасия Валерьевна ШЕВЧЕНКО
заведующая сектором промышленной политики отдела безопасности реального сектора экономики, Национальный институт стратегических исследований, e-mail: shevchenko@niss.gov.ua

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Шевченко, А. В. Концептуальные основы политики развития промышленных кластеров в обеспечении экономической безопасности Украины / Анастасия Валерьевна Шевченко // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов; под ред. М. И. Зверякова (глав. ред.) и др. (ISSN 2313-4569). – Одесса: Одесский национальный экономический университет. – 2016. – № 2 (61). – С. 250–258.

Аннотация. *Статья посвящена проблемам формирования в Украине стратегических основ государственной политики развития кластерных форм организации производственной деятельности. Предложено авторское определение и раскрыто содержание таких категорий, как кластерная стратегия, кластерная политика, кластерная программа и кластерная инициатива, которые являются основными структурными элементами системы государственной поддержки и регулирования деятельности промышленных кластеров на национальном, региональном и местном уровнях. Сформулированы цели и основные направления развития в Украине кластерных сетей. Описан инструментарий кластерной политики. Определены основоположные принципы и предложена ориентировочная структура региональных кластерных программ. Обобщены ключевые критерии, которые используются международными организациями для оценки деятельности промышленных кластеров.*

Ключевые слова: *промышленные кластеры; кластеризация; кластерная стратегия; кластерная политика; кластерная программа; кластерная инициатива.*

Anastasiia SHEVCHENKO
Head of Industrial Policy Sector, Department of Security of Real Sector of Economy, National Institute for Strategic Studies, e-mail: shevchenko@niss.gov.ua

 © ШЕВЧЕНКО А.В., 2016

CONCEPTUAL FRAMEWORK OF THE INDUSTRIAL CLUSTERS POLICY DEVELOPMENT IN ENSURING ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

Shevchenko, A. (2016), Conceptual framework of the industrial clusters policy development in ensuring economic security of Ukraine. Ed.: M. Zveryakov (ed.-in-ch.) and others [Kontseptualni zasady polityky rozvytku promyslovykh klasteriv u zabezpechenni ekonomichnoi bezpeky Ukrainy; za red.: M. I. Zveriakova (gol. red.) ta in.], Socio-economic research bulletin (ISSN 2313-4569), Odessa National Economic University, Odessa, No. 2 (61), pp. 250–258.

Abstract. *The article is devoted to the issues of shaping the strategic framework for public policy of developing the cluster forms of industrial activity in Ukraine. The author's definition and the insight to the categories of cluster strategy, cluster policy, cluster programme and cluster initiatives are proposed, which constitute the main structural elements of the system of public support and regulation of industrial clusters at national, regional and local levels. The goals and the main directions of the development of cluster networks in Ukraine are formulated. The toolkit of cluster policy is described. The fundamental principles and the typical structure of regional cluster programmes are defined. The key criteries used by international organizations for assessing the activities of industrial clusters are summarized.*

Keywords: *industrial clusters; clusterization; cluster strategy; cluster policy; cluster programme; cluster initiative.*

JEL classification: *L520; O250; R380*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом останніх років у розвинених країнах світу відбувається усвідомлення необхідності більш активного втручання держави в управління економікою, формування нової державної промислової політики, заснованої на поєднанні активної ролі держави та ринкових механізмів, а також пошуку найбільш ефективних інструментів та механізмів державного впливу на розвиток промислового комплексу, що пояснюється наявністю значних системних «провалів» в економіці [1, с.41–42]. Застосування кластерного підходу до організації виробничої діяльності при формуванні державної політики розвитку реального сектору економіки має суттєву перевагу перед традиційним секторальним підходом, яка полягає у його комплексності – кластерна політика дозволяє досягати цілей не лише у сфері формування та розвитку промислових кластерів, але й цілей промислової, регіональної, соціальної, зовнішньоекономічної, науково-технічної та інноваційної політики, а також політики розвитку малих та середніх підприємств (МСП), забезпечуючи значне підвищення рівня економічної безпеки держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням формування в Україні теоретичного підґрунтя для розбудови ефективної державної кластерної політики присвячено праці таких відомих українських науковців, як М. П. Войнаренко [2], М. О. Кизим [3], С. І. Соколенко [4], а також зарубіжних дослідників Е. Бергмана та Е. Фезера [5], К. Петерсена [6], С. Розенфелда [7], О. Солвела [8] та ін. Цими авторами було обґрунтовано переваги застосування кластерного підходу до організації економічної діяльності, доведено необхідність активної участі держави у формуванні та розвитку кластерів, описано основні напрями та принципи формування ефективної кластерної політики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Накопичений в інших країнах світу успішний досвід формування та реалізації кластерної політики вимагає систематизації та адаптації до сучасних цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку України. Попри значні напрацювання українських вчених у цій сфері, проблеми розроблення та впровадження в Україні системної кластерної політики, її узгодження з державною політикою в інших сферах, формування нормативно-правового поля, необхідного для впровадження кластерної форми організації виробництва, визначення основних етапів реалізації та розроблення специфічного інструментарію кластерної політики, залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою статті є визначення концептуальних засад державної політики розвитку кластерних форм організації виробництва, а також виділення та опрацювання основних структурних елементів системи державної підтримки та регулювання

діяльності промислових кластерів. Досягнення мети дослідження передбачає застосування методів системного аналізу, порівняльного економічного аналізу та експертних оцінок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід формування та реалізації політики підтримки кластерних форм організації виробництва свідчить про те, що система державної підтримки та регулювання діяльності промислових кластерів на національному, регіональному та місцевому рівнях має складатися з чотирьох ієрархічно пов'язаних елементів – кластерної стратегії, кластерної політики, кластерних програм та кластерних ініціатив [6]. Стратегічне бачення та загальні цілі кластеризації промисловості мають бути викладені у національній стратегії розвитку кластерів. Стратегія має формувати дорожню карту кластеризації, представити обґрунтування та мотивацію для здійснення тих чи інших кроків у цьому напрямі. Вважаємо, що під кластерною стратегією варто розуміти розраховану на тривалий період часу цілісну систему дій всіх учасників кластерного процесу, спрямованих на формування та розвиток кластерів з урахуванням впливу ендогенних та екзогенних чинників.

Формалізація стратегії передбачає її затвердження у вигляді офіційного документа державного стратегічного планування. Загальна структура цього документа має формуватися з урахуванням визначення стратегії, викладеного у Розпорядженні Кабінету Міністрів України № 504-р від 04.10.2006 р. «Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України», згідно з яким стратегія розвитку галузі економіки (сфери діяльності) – документ, у якому на основі прогнозу тенденцій розвитку відповідних ринків і напрямів науково-технічного прогресу визначаються довгострокові цілі та пріоритети розвитку галузі економіки (сфери діяльності), заходи, спрямовані на їх досягнення, та ресурси, що необхідні для здійснення таких заходів [9].

Аналіз стратегічних документів державного рівня у сфері кластеризації, затверджених в інших країнах світу після 2000 р. [10], свідчить про суттєві відмінності в їхній структурі. Підходи до стратегічного планування процесів кластеризації різняться від визначення загальних цілей та завдань розбудови кластерної моделі в економіці до деталізованих описів пілотних проектів створення та підтримки кластерів з визначенням джерел та обсягів їхнього фінансування. Вважаємо, що документ зі стратегічного планування має визначати лише генеральний курс, засади та шляхи реалізації заявленої в стратегії мети, тоді як включення до нього конкретних проектів позбавляє документ гнучкості та ставить під загрозу успіх його реалізації в умовах соціально-економічної нестабільності та швидких змін економічної кон'юнктури. Зважаючи на те, що в Україні кластери залишаються відносно новим інститутом в економіці, а поняття «промисловий кластер» та «кластерна політика» мають велику кількість різних тлумачень за відсутності загальноприйнятого визначення, державна стратегія розвитку кластерів повинна бути побудована у вигляді так званої Білої книги (White Paper) з викладенням теоретичних основ, аналізом досвіду розвинених країн та висновками для України, а також з розгорнутим поясненням державної політики у сфері кластеризації. Загальна структура стратегії має містити наступні елементи:

1. Теоретичні основи: визначення основних термінів; принципи організації та взаємодії у кластерних мережах (модель потрійної спіралі); основні моделі кластерних систем; основні характеристики кластерів та їх відмінність від інших форм економічної інтеграції; взаємозв'язок кластерної політики з іншими видами економічної політики.
2. Стислий аналіз зарубіжного досвіду кластеризації та висновки щодо очікуваних переваг від кластеризації для економіки України.
3. Оцінка потенціалу кластеризації та виявлення існуючих промислових кластерів у регіонах України із застосуванням методу оцінки коефіцієнтів локалізації виробництва у регіонах, методу міжгалузевого балансу та методів експертної оцінки, чому має передувати проведення відповідних розрахунків статистичних даних, необхідних для здійснення такого аналізу.

4. SWOT-аналіз, який дозволить на основі вивчення внутрішніх (сильних і слабких сторін) та зовнішніх (можливості і загрози) чинників діагностувати стартові умови та перспективи розвитку кластерів в економіці України.
5. Стратегічне бачення – модель бажаного майбутнього, яка має бути досягнута завдяки реалізації стратегії розвитку кластерів. Стратегічне бачення має стати рушійною силою для здійснення реформ у напрямі кластеризації та визначити роль і місце кластерів у реалізації стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку України. Вважаємо, що результатом реалізації кластерної стратегії має стати формування цілісного високорозвиненого промислового комплексу держави з міцними міжгалузевими та зовнішніми зв'язками, основу якого становитимуть замкнені ланцюги доданої вартості у вигляді потужних національних та транскордонних кластерів.
6. Загальна мета стратегії має бути сформульована наступним чином: «Промислові кластери України у 2030 році – інтегровані у загальноєвропейський економічний простір інноваційно орієнтовані науково-виробничі комплекси, що формують потужні точки зростання в економіці, забезпечуючи конкурентні переваги регіональних та національної економіки завдяки глибокій інтеграції вітчизняного науково-технічного, виробничого та соціального капіталів».
7. Стратегічні цілі, які визначатимуть довгострокові результати, що мають бути досягнуті з урахуванням існуючих зовнішніх умов, ресурсів і потреб у межах реалізації загальної мети, а також завдання – конкретні кількісно вимірювані, відповідні наявним ресурсам та прив'язані до часу дії з досягнення цілей.

Зважаючи на сучасний стан розвитку промислових кластерів в Україні та актуальні тенденції соціально-економічного розвитку, стратегічні цілі кластерного розвитку мають враховувати такі важливі вектори:

– інституціоналізація кластерних процесів – розроблення законодавчої та нормативно-правової бази кластеризації, визначення суб'єктів кластерної політики на національному та регіональному рівнях, формування методологічних засад реалізації кластерної політики;
– координація міжінституційних зв'язків між усіма складовими потрійної (або четверної) спіралі (бізнесом, науковими установами, фінансовими інститутами, владою та громадськістю) – розвиток комунікацій, ініціювання спільних проектів, створення майданчиків для обміну досвідом та залучення нових учасників, забезпечення діяльності спеціалізованих кластерних організацій;
– стимулювання інноваційних процесів у кластерних мережах – спільне фінансування проектів у сфері досліджень, розробок та інновацій, розбудова інноваційної інфраструктури;
– розбудова соціального капіталу – удосконалення системи професійного навчання та перекваліфікації з метою забезпечення їх відповідності потребам кластерів, забезпечення працевлаштування, створення умов для професійного зростання та комфортабельних умов життя працівників;
– брендинг та просування продукції кластерів – організація виставково-ярмаркових заходів, сприяння експортній діяльності компаній-учасниць кластерів;
– інтернаціоналізація кластерних процесів – інтеграція кластерів у глобальні ланцюги доданої вартості, залучення міжнародних експертів для надання консультативної підтримки при формуванні кластерів, забезпечення участі в міжнародних науково-технічних програмах та проектах, пошук іноземних партнерів для вітчизняних кластерів.

8. Суб'єкти формування та реалізації кластерної політики, а також система відносин між цими суб'єктами та їх повноваження.
9. Індикатори ефективності реалізації стратегії – кількісні та/або якісні показники, які дозволять оцінити ефективність реалізованих заходів і на основі аналізу показників скоригувати напрями та заходи щодо розвитку кластерів в економіці.

Конкретизувати принципи державного втручання для реалізації стратегічних завдань у сфері кластеризації має кластерна політика. Під кластерною політикою варто розуміти спільну діяльність органів державної влади та управління, установ та організацій наукового, виробничого, громадського та інших секторів, спрямовану на зміцнення існуючих та створення умов для формування нових кластерів в економіці.

Інструментарій кластерної політики включає як специфічні для розвитку кластерів, так і загальноприйняті інструменти економічної політики, фокусом яких стає кластер, що дозволяє використовувати їх з більшою ефективністю. Інструменти кластерної політики можуть бути умовно згруповані у три загальні блоки залежно від фокусу державної підтримки:

1. Створення та підтримка платформ для розвитку кластерів, що передбачає фінансування операційних витрат та витрат на професійний менеджмент та персонал кластерних організацій, які займаються розвитком кластера; надання їм консультативної підтримки, у т. ч. щодо можливостей участі в державних програмах та стану ринкової кон'юнктури; популяризацію та поширення інформації про кластер всередині країни та за кордоном. Такий набір інструментів є специфічним саме для підтримки кластерів. Держава, не витрачаючи значних коштів, переважно виступає каталізатором, аніж ключовим ініціатором та драйвером розвитку кластерів [11, с.24].
2. Підтримка спільних проектів, реалізованих у рамках кластерів – спільне з іншими учасниками кластерів фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), освітніх, інноваційних проектів та програм окремих кластерів тощо. Такий формат підтримки має багато спільного з публічно-приватним партнерством (ППП), проте відрізняється від класичної моделі більшою кількістю учасників та активною участю МСП (тоді як традиційно ППП є угодою крупного бізнесу і держави), а також ширшою сферою застосування (традиційно ППП використовується для реалізації масштабних інфраструктурних та соціально значущих проектів) [12, с.47]. Такий тип підтримки вимагає від держави більших витрат і передбачає використання загальноприйнятих інструментів державної політики зі зміщенням фокусу їхнього застосування з окремих підприємств чи галузей на кластери.
3. Створення сприятливого для розвитку кластерів бізнес-середовища, що передбачає, зокрема, використання спеціальних режимів діяльності на території базування кластера (індустріальні, техно-, наукові, промислові парки, спеціальні економічні зони), удосконалення фізичної, інноваційної, підприємницької інфраструктури тощо. У цьому випадку держава також здійснює значні прямі та непрямі витрати на розвиток кластерів.

Імплементація кластерної політики відбувається завдяки реалізації кластерних програм. Під кластерною програмою розуміють документ, в якому представлене бачення та алгоритм дій органів державної влади та управління щодо забезпечення організаційної, фінансової та іншої підтримки кластерних ініціатив на регіональному/національному рівні.

Існують два підходи до розроблення кластерних програм: перший передбачає створення окремих програм за пріоритетними напрямами кластеризації (наприклад, програма розвитку інноваційної сфери у кластерах, програма інтернаціоналізації кластерів, програма розвитку кластерів МСП тощо) на національному рівні; другий передбачає територіальний підхід з ідентифікацією існуючих або потенційних кластерів у межах регіонів з делегацією більшості повноважень щодо розвитку регіональних (та міжрегіональних) кластерів місцевим органам влади. На нашу думку, зважаючи на те, що в Україні саме на рівні регіонів останнім часом відбувається усвідомлення переваг кластерного підходу для територіального розвитку та його застосування у регіональних стратегіях розвитку (на сьогодні застосування кластерного підходу передбачено у стратегіях розвитку 15 з 25 областей України), в Україні має бути застосований другий підхід. Глибокий аналіз та детальне опрацювання пріоритетів кластеризації дасть можливість у майбутньому скоригувати та ефективно реалізувати регіональні стратегії розвитку без надмірного

розпорошення ресурсів та повноважень, що може мати місце при застосуванні першого підходу.

Розробленню кластерної програми має передувати ґрунтовний аналіз економічних, ресурсних та організаційних передумов формування кластерів у регіоні. З цією метою у багатьох країнах успішно застосовуються такі методи, як метод оцінки коефіцієнтів локалізації виробництва у регіонах, які розраховуються за різними показниками (валового регіонального продукту, основних засобів, зайнятості тощо), що характеризують економічний розвиток регіонів та демонструють, у скільки разів концентрація конкретної галузі у даному регіоні більше (або менше), ніж в країні загалом; метод міжгалузевого балансу, який завдяки аналізу таблиць «витрати-випуск» дозволяє оцінити зв'язки між галузями промисловості в межах окремих регіонів, а також пов'язані з ним методи теорії графів, мережевого аналізу; заснований на методі оцінки міжгалузевого балансу метод виявлення еталонних кластерів, який полягає у визначенні видів економічної діяльності, які найчастіше співлокалізовані територіально й відповідно мають ефект комплементарності [13, с.96]; метод аналізу інноваційної активності господарських агломерацій (методика Європейської кластерної обсерваторії), в основу якого закладене розуміння кластера в ЄС, насамперед, як інноваційно орієнтованої виробничої системи, тому аналіз потенціалу кластеризації здійснюється шляхом визначення рівня інноваційної активності в галузях, які утворюють господарські агломерації [14]; методи експертної оцінки, анкетування, які доповнюють кількісні методи оцінки, та багато інших методів. Такий попередній аналіз дає можливість визначити конкурентні переваги регіону та недоліки й слабкі місця, які можуть стати чинниками ризику при формуванні кластерів.

Кластерна програма має будуватися з урахуванням наступних основоположних принципів:

- підтримка кластерних ініціатив у пріоритетних для держави напрямах, які мають найбільший інноваційний та виробничий потенціал;
- державна підтримка має забезпечуватися обмеженій кількості промислових кластерів, які мають найбільші перспективи або вже демонструють найкращі результати;
- фокус на залученні до кластерів малих та середніх інноваційних підприємств, які в усьому світі є найважливішими генераторами інновацій у промисловості;
- забезпечення високої гнучкості кластерної програми та можливості її адаптації до мінливих соціально-економічних умов, здатності швидко реагувати на зміни у технологічному середовищі, відкритості до запровадження нових механізмів менеджменту;
- забезпечення науково-дослідною базою для досліджень у рамках кластерів та впровадження інновацій, участь держави у здійсненні досліджень щодо економічної доцільності розробки того чи іншого інноваційного продукту та перспектив його комерціалізації;
- відбір проектів, які мають найбільші перспективи інтернаціоналізації та включення до глобальних інноваційних мереж через залучення прямих іноземних інвестицій, трансфер технологій та розвиток співробітництва з іноземними кластерами;
- заплановане поступове зменшення бюджетної фінансової підтримки у ході реалізації кластерної програми;
- визначення чітких критеріїв вимірювання поточних та кінцевих результатів діяльності кластерів, встановлення реалістичних індикаторів виконання запланованих показників як на рівні окремих кластерів, так і на рівні програми в цілому.

У межах кластерної програми доцільно реалізовувати обмежену кількість кластерних ініціатив (максимум 2–3 проекти), що дозволить зосередити всі можливі ресурси та ефективно контролювати виконання поставлених завдань. Напрями державної підтримки мають включати заходи з усіх трьох блоків інструментів кластерної політики: створення та підтримки платформ для розвитку кластерів; підтримки спільних проектів, реалізованих у рамках кластерів; створення сприятливого для розвитку кластерів бізнес-середовища.

Під кластерною ініціативою розуміють спільний проект органів державної влади та управління, бізнесу, а також наукових, освітніх, фінансових та інших установ зі створення нового або розвитку існуючого кластера на окремій території. На початковому етапі розвитку кластерів вкрай важливо забезпечити організаційну та фінансову підтримку створення професійного кластерного менеджменту в складі кластерних організацій, адже учасники кластерів на початку їх діяльності несхильні платити внески для забезпечення роботи таких організацій через брак довіри та відсутність реальних результатів.

Рішення про продовження надання державної підтримки реалізованим у рамках кластерної програми кластерним ініціативам має базуватися на вивченні результатів їхньої діяльності, які мають відображатися у щорічних звітах кожного кластера. Узагальнення підходів до оцінки результативності кластерних ініціатив, що застосовуються найвпливовішими міжнародними організаціями – ОЕСР [15] та ЮНІДО [16] – дозволяє виділити ключові критерії для оцінки діяльності кластерів (дані подаються за певний звітний період):

- оцінка виробничої та зовнішньоекономічної діяльності: темпи зростання обсягів виробництва та реалізації основної продукції кластера; темпи зростання прибутків компаній-учасниць кластера; темпи зростання обсягів експорту продукції кластера та структура експорту;
- оцінка інноваційної діяльності: кількість компаній кластера, які розробили та впровадили нові продукти/послуги; кількість компаній кластера, які отримали патенти; кількість компаній, які здійснювали інвестиції у нові технології з власного бюджету;
- оцінка співробітництва з науковим та освітнім секторами: кількість компаній кластера, які взяли участь у спільних проектах із науково-дослідними організаціями та установами освіти; кількість наукових та освітніх установ, які є членами кластера; кількість працевлаштованих у компаніях кластера випускників навчальних закладів, які є учасниками кластера;
- оцінка міжнародного співробітництва: обсяги залучених іноземних інвестицій; кількість іноземних компаній або мереж, які стали партнерами кластера; кількість організованих у рамках кластера комунікативних заходів за участі іноземних експертів та партнерів; кількість міжнародних (зарубіжних) проектів та програм, у яких приймають участь компанії кластера;
- оцінка темпів нарощування членської бази: оцінка структури членської бази кластера; частка малих і середніх підприємств, які є членами кластера; кількість компаній, які приєдналися до кластера;
- оцінка соціального капіталу кластера: темпи зростання заробітної плати у компаніях кластера; кількість працівників, які підвищили кваліфікацію; кількість семінарів/тренінгів з професійного розвитку, організованих у рамках кластера.

Цей перелік може бути суттєво розширений або змінений залежно від напрямів діяльності та специфіки кожного окремого кластера. Для оцінки ефективності тієї чи іншої кластерної ініціативи варто також здійснювати порівняння динаміки ключових показників діяльності кластера з показниками схожих компаній та організацій, які не є членами кластера. Результати оцінки реалізації кластерних ініціатив дозволяють оперативно коригувати напрями та сфери державної підтримки, а також змінювати пріоритети кластерної політики.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, успішність впровадження в Україні кластерної форми організації виробничої діяльності значною мірою залежить від формування необхідних інституційних передумов та цілісної системи державної підтримки розвитку промислових кластерів із забезпеченням її узгодженості з пріоритетами та принципами інших видів державної політики. Концептуальні засади політики розвитку промислових кластерів в Україні мають бути систематизовані та формалізовані у національній стратегії розвитку кластерів, на основі якої відбуватиметься

формування та реалізація регіональних кластерних програм та забезпечуватиметься організаційна та фінансова підтримка державою кластерних ініціатив.

Перспективи подальших досліджень у сфері формування та реалізації державної кластерної політики пов'язані, насамперед, з вивченням перспектив кластеризації регіонів України на основі проведення детального кластерного аналізу та визначення регіональних «точок зростання», а також розроблення інструментів та механізмів реалізації потенціалу регіонів у сфері кластерного розвитку. Запровадження кластерного підходу до організації виробничої діяльності дозволить суттєво посилити зв'язки та активізувати діалог між органами державної влади, науковим, виробничим та громадським секторами, що сприятиме створенню значного синергетичного ефекту в економіці та підвищенню рівня економічної безпеки держави.

Література

1. *National Innovation Systems [Electronic source]. – Access: http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf.*
2. *Войнаренко М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, 2011. – 502 с.*
3. *Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: монографія / М. О. Кизим. – Х.: Інжек, 2011. – 304 с.*
4. *Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці / С. І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.*
5. *Bergman E. M. Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications. Web Book in Regional Science [Electronic source] / E. M. Bergman, E. J. Feser. – Access: http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/contents.htm.*
6. *Petersen K. Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers [Electronic source] / K. Petersen. – Access: http://cor.europa.eu/en/documentation/studies/Documents/Clusters-and-Clustering-policy.pdf.*
7. *Rosenfeld S. Industry Clusters: Business Choice, Policy Outcome, or Branding Strategy? / S. Rosenfeld // Journal of New Business Ideas and Trends. – 2005. – № 3 (2). – Pp. 4–13.*
8. *Sölvell Ö. The Cluster Initiative Greenbook / Ö. Sölvell, G. Lindqvist, C. Ketels // Ivory Tower Publishers. – Stockholm, 2003. – 94 p.*
9. *Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України: Розпорядження Кабінету Міністрів України № 504-р від 04.10.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/504-2006-%D1%80.*
10. *Cluster-Based Economic Development Strategies [Electronic source]. – Access: http://icma.org/en/international/resources/insights/Article/101968/ClusterBased_Economic_Development_Strategies.*
11. *The role of clusters in smart specialization strategies [Electronic source]. – Access: https://ec.europa.eu/research/evaluations/pdf/archive/other_reports_studies_and_documents/clusters_smart_spec2013.pdf.*
12. *Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика / [Под общ. ред. Ю. С. Артамоновой, Б. Б. Хрусталева]. – Пенза: ПГУАС, 2013. – 230 с.*
13. *Марков Л. С. Выявление эталонных кластеров: методические вопросы и практическое приложение к отечественной промышленности / Л. С. Марков, В. М. Маркова // Вестник НГУ (Серия «Социально-экономические науки»). – 2012. – Т. 12. – Вып. 1. – С. 95–108.*
14. *Куценко Е. Кластеры в экономике: практика выявления [Электронный ресурс] / Е. Куценко. – Режим доступа: http://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/87702138.*
15. *Temouri Y. The Cluster Scoreboard: Measuring the Performance of Local Business Clusters in the Knowledge Economy [Electronic source] / Y. Temouri // OECD Local Economic and Employment Development (LEED) Working Papers. – Access: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k94ghq8p5kd.pdf?expires=1464087981&id=id&accname=guest&checksum=B718A417420EEFDB2F41216A473F6444.*

16. *The UNIDO Approach to Cluster Development: Key Principles and Project Experiences for Inclusive Growth [Electronic source]. – Access: https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/What_we_do/Topics/Business_investment_and_technology_services/CUP/UNIDOs_CLUSTER_APPROACH.PDF.*

References

1. *National Innovation Systems, available at: http://www.oecd.org/science/inno/2101733.pdf.*
2. *Voynarenko, M. P. (2011), Clusters in institutional economy [Klastery v instytutsiinii ekonomitsi], KhNU, Khmelnytskyi, 502 p. (ukr)*
3. *Kyzym, M. O. (2011), Industrial policy and clusterization of the economy of Ukraine: monograph [Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy: monohrafiia], Inzhek, Kharkiv, 304 p. (ukr)*
4. *Sokolenko, S. I. (2004), Clusters in global economy [Klastery v hhlobalnii ekonomitsi], Logos, Kyiv, 848 p. (ukr)*
5. *Bergman, E. M., Feser, E. J. (1999), Industrial and regional clusters: concepts and comparative applications. Web book in regional science, available at: http://www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/contents.htm.*
6. *Petersen, K. Clusters and clustering policy: a guide for regional and local policy makers, available at: http://cor.europa.eu/en/documentation/studies/Documents/Clusters-and-Clustering-policy.pdf.*
7. *Rosenfeld, S. (2005), Industry clusters: business choice, policy outcome or branding strategy? Journal of New Business Ideas and Trends, No. 3 (2), pp. 4–13.*
8. *Sölvell, Ö., Lindqvist, G., Ketels, C. (2003), The cluster initiative greenbook, Ivory Tower Publishers, Stockholm, 94 p.*
9. *On approval of the concept of improving the system of forecasting and policy documents on social and economic development of Ukraine: Law of Ukraine, No. 504-p, 04.10.2006 [Pro skhvalennia Kontseptsii vdoskonalennia systemy prohnoznykh i prohramnykh dokumentiv z pytan sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy, No. 504-p, 04.10.2006], available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/504-2006-%D1%80 (ukr)*
10. *Cluster-based economic development strategies, available at: http://icma.org/en/international/resources/insights/Article/101968/ClusterBased_Economic_Development_Strategies.*
11. *The role of clusters in smart specialization strategies, available at: https://ec.europa.eu/research/evaluations/pdf/archive/other_reports_studies_and_documents/clusters_smart_spec2013.pdf.*
12. *Artamonova, Y. S., Khrustalev, B. B. (2013), Cluster policies and cluster initiatives: theory, methodology, practices [Klasternye politiki i klasternye initsiativy: teoriya, metodologiya, praktika], PGUAS, Penza, 230 p. (rus)*
13. *Markov, L. S., Markova, V. M. (2012), Identification of model clusters: methods and practical application to national industry [Vyyavlenie etalonnykh klasterov: metodicheskie voprosy i prakticheskoe prilozhenie k otechestvennoy promyshlennosti], NGU Bulletin, Social-economic sciences series, vol. 12, No. 1, pp. 95–108 (rus)*
14. *Kutsenko, E. Clusters in economy: identification practices [Klasery v ekonomike: praktika vyyavleniya], available at: http://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/87702138 (rus)*
15. *Temouri, Y. (2012), The cluster scoreboard: measuring the performance of local business clusters in the knowledge economy, OECD local economic and employment development (LEED) working papers, available at: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5k94ghq8p5kd.pdf?expires=1464087981&id=id&accname=guest&checksum=B718A417420EEFDB2F41216A473F6444.*
16. *The UNIDO Approach to Cluster Development: Key Principles and Project Experiences for Inclusive Growth (2013), available at: https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/What_we_do/Topics/Business_investment_and_technology_services/CUP/UNIDOs_CLUSTER_APPROACH.PDF.*

Стаття надійшла до редакції 25.05.2016.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

1. **Смєсова В. Л.** к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», м. Дніпро;

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

1. **Басем А.** аспірант кафедри міжнародної економіки та туризму Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
2. **Костюченко Н. П.** аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова, м. Одеса;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

1. **Григор'єва С. В.** аспірант Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України, м. Одеса;
2. **Коваленко С. І.** к.е.н., доцент кафедри гуманітарних дисциплін Національного університету «Одеська морська академія», Дунайський інститут, м. Ізмаїл;
3. **Оснач О. Ф.** к.е.н., доцент кафедри маркетингу Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
4. **Сментина Н. В.** к.е.н., доцент кафедри економіки і планування бізнесу Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
5. **Шевченко Г. М.** к.е.н., доцент кафедри управління Сумського державного університету, м. Суми;

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

1. **Анохіна К. О.** к.е.н., викладач кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
2. **Місько Г. А.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньо-економічної діяльності Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
3. **Нєнно І. М.** к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;
4. **Родіонов П. Ю.** к.е.н., старший викладач Промислово-економічного коледжу Національного авіаційного університету, м. Київ;
5. **Сидоренко Ю. В.** к.е.н., викладач кафедри економіки підприємства та економічної теорії Харківського торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Харків;
6. **Шаповалова І. В.** асистент кафедри маркетингу та менеджменту Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;
7. **Штока Є. Т.** здобувач кафедри обліку та оподаткування в галузях економіки Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

8. **Янковий В. О.** к.е.н., доцент кафедри економіки і планування бізнесу Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

9. **Янковий О. Г.,** д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

Кошельок Г. В. к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

1. **Кунділовська Т. А.,** к.т.н., доцент кафедри експертизи товарів та послуг Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

Зеленянська Н. М. д.с-г.н., старший науковий співробітник, завідувач відділом розсадництва і розмноження винограду Національного наукового центру «Інститут виноградарства і виноробства ім. В. Є. Таїрова», Одеська обл.;

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

1. **Алтаяу Ф.** аспірант кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

2. **Гончаренко О. М.,** д.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

Світлична О. С. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

3. **Домбровська С. О.** аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

4. **Лапіна І. С.,** к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

Пінті А. В. аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

5. **Литвинюк О. В.** к.е.н., викладач кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

6. **Проценко Ю. М.** аспірант кафедри фінансів Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

7. **Сирчин О. Л.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

1. **Касапова І. С.** аспірант кафедри економічного аналізу Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

2. **Слуцький Є. В.** аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Одеського національного економічного університету, м. Одеса;

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ

1. **Шевченко А. В.** завідувач сектору промислової політики відділу безпеки реального сектору економіки Національного інституту стратегічних досліджень, м. Київ.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ODESSA NATIONAL ECONOMIC UNIVERSITY

ВІСНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

SOCIO-ECONOMIC RESEARCH BULLETIN

Збірник наукових праць

Collection of scientific works

№ 2 (61) 2016

No. 2 (61) 2016

За загальною редакцією:
д.е.н., проф. Звєрякова М. І., д.е.н., проф. Ковальова А. І.,
д.е.н., проф. Балджи М. Д., д.е.н., проф. Дворжака И. та ін.

Edited by:
Prof. Zveryakov M. I., Prof. Kovalyov A. I., Prof. Baldji M. D.,
Prof. Jiří Dvořák and others

Підп. до друку 24.06.2016. Формат 84х108/8. Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 31,2.
Наклад 100 прим. Зам. № 1237.

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71, e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

Signed to print 24.06.2016. Format 84×108/8. Offset paper. Type: Times New Roman. Conventional printed sheets 31,2.
Publication: 100 copies. Order № 1237.

Publisher «Atlant»
8, Olhiyivskyy spusk, Odessa, Ukraine, 65029
Phone: +38 (048) 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Certificate: 23179617

Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.

Certificate of inclusion edition publishing products in State Register of publishers, distributors and manufacturers of printed products dated 31.08.2009. Series DK No. 3564.