



Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК

Національного
гірничого
університету

Науковий журнал

№ 2 (66) • 2019

Виходить 4 рази на рік • Заснований у березні 2003 р.

Економічна теорія
Економіка регіонів
Економіка промисловості
Економіка підприємства
Фінансовий ринок
Фінанси галузі та підприємства
Економіка природокористування
Економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень
Менеджмент
Маркетинг
Розвиток економічної освіти

Дніпро
2019

Головний редактор	Г. М. Пилипенко
Заступники головного редактора	О. Г. Вагонова, О. І. Амоша
Голова редакційної ради	В. Я. Швець
РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ (УКРАЇНА):	А. В. Бардась, І. П. Булєєв, А.Г. Герасименко, О.В. Єрмошкіна Ю. С. Залознова, М. І. Іванова, С. І. Кострицька, Є. В. Кочура, Н. І. Литвиненко, М. С. Пашкевич, Ю. І. Пилипенко, В. І. Прокопенко, Е. В. Прушківська, О. В. Трифонова, В. М. Шаповал.
ЗАКОРДОННІ ЧЛЕНИ РЕДАКЦІЙНОЇ КОЛЕГІЇ:	В. Тарас (Університет Північної Кароліни, м. Грінсборо, США), М. Шефер (Науково-освітня асоціація «SEPIKE», м. Мюнхен, Німеччина), Ш. Форліч (Вища банківська школа, м. Вроцлав, Польща)
Журнал включено до Переліку фахових видань України, в яких можуть друкуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата економічних наук (Постанова президії ВАК України від 06.03.2015 № 261). Журнал індексується в: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib з 2013 року.	
Провідний редактор	Н. А. Черченко
Літературний редактор	М. Л. Ісакова
Комп'ютерна верстка	О. В. Казимиренко
Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради Національного технічного університету «Дніпровська політехніка» (протокол № 5 від 26.03.19 р.) Наклад 300 прим. Зам. № ____ Підписано до друку 29.03.19 р. формат 60х90/8. Ум. друк. арк. 15. Папір офсетний.	
Журнал зареєстровано	у Державному комітеті інформаційної політики, телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію: КВ № 7070 від 18.03.2003 р.
Засновник та видавець	Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (Державний вищий навчальний заклад «Національний гірничий університет»), м. Дніпро. Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, м. Київ. Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №1842 від 11.06.2004 р.
Адреса видавця та редакції	49027, м. Дніпро, пр. Дмитра Яворницького, 19, корп. 1 Тел.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua



National Technical University
Dnipro Polytechnic

ECONOMICS BULLETIN

of the National
Mining University

Scholarly Journal

№ 2 (66) • 2019

Quarterly statement • Founded in March 2003

Economic theory
Regional economics
Industrial economics
Economics of enterprise
Financial market
Branch and business finance
Environmental management
Econometrics in management decision making
Management
Marketing
Development of economic education and training

Dnipro
2019

Chief Editor	H. M. Pylypenko
Deputy Chief Editors	O. G. Vagonova, O. I. Amosha
Head of editorial board	V. Ya. Shvets
EDITORIAL BOARD (UKRAINE)	A. V. Bardas, I. P. Bulieiev, A. H. Gerasymenko, O. V. Iermoshkina Yu. S. Zaloznova, M. I. Ivanova, S. I. Kostytska, Ye. V. Kochura, N. I. Lytvynenko, M. S. Pashkevych, Yu. I. Pylypenko, V. I. Prokopenko, E. V. Prushkivska, O.V. Tryfonova, V. M. Shapoval
FOREIGN MEMBERS OF EDITORIAL BOARD	V. Taras (University of Northern Carolina, Greensboro, USA) M. Shefer (Scientific and educational association «SEPIKE», Magdeburg, Germany) S. Forlich (Wroclaw School of Banking, Wroclaw, Poland)

The journal is included in the list of specialized publications of Ukraine and is qualified for publishing results of dissertation papers for the degree of Doctor of Philosophy and PhD Candidate (Resolution of the Presidium of State Commission for Academic Degrees and Titles of Ukraine of 06.03.2015 # 261).

The journal is indexed in: Google Scholar, Index Copernicus, ResearchBib since 2013.

Senior editor	N. A. Cherchenko
Language editor	M. L. Isakova
Technical editor	O. V. Kazymyrenko

Passed for printing under recommendation of Academic Council of National Technical University Dnipro Polytechnic (transaction № 5 dated 26.03.19)

Number of copies printed 300. Order No ____.

Passed for printing 29.03.19 Sheet size 60x90/8

Presswork 15. Offset paper.

Journal was registered	at the State Committee for Informational Policy, Television and Radiobroadcasting of Ukraine on 18th March 2003. Certificate of state registration: KB # 7070.
Founder and editor	National Technical University Dnipro Polytechnic (State higher educational institution «National Mining University»), Dnipro, Certificate of Publisher ДК №1842 dated 11.06.2004 Institute of Industrial Economics of the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv
Address of editor and editorial office	19, Dmytra Yavornytskoho Ave., building 1, Dnipro, 49027 Tel.: +380 (56) 47-15-66, +380 (97) 115-75-45 e-mail: PilipenkoA@nmu.org.ua , web: ev.nmu.org.ua

ЗМІСТ

СТОР.

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

Гузенко І. Ю. Теоретико-методологічний плюралізм і тоталітарний спадок в економічних дослідженнях.....	9
Лазебник Л. Л. Економічні інтереси в системі механізмів державного впливу на економіку	18
Смєсова В. Л. Інституційні фактори взаємодії економічних інтересів у системі відтворення економічних відносин суспільства.....	29
Прушківська Е. В., Ткачук А. М. Сутність та структура високотехнологічного сектору національної економіки.....	43
Багмет К. В. Розвиток соціальної сфери через призму інституційних змін	53
Масило А. Я. Нормативно-правове забезпечення економічного розвитку інтелектуальної власності.....	63

ФІНАНСИ

Полях С. С. Взаємозв'язок між фінансовою замученістю населення та фінансовою стабільністю країни: теоретико-методологічний аспект.....	74
---	----

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Прохорова В. В., Мушнікова С. А. Інноваційність системи управління як умова забезпечення безпеки розвитку підприємств.....	82
Колещук О. Я. Формування ефективної системи стратегічного управління інноваційністю підприємств.....	91
Шاپовал В. М., Герасименко Т. В. Удосконалення механізму управління продуктивністю промислових підприємств України.....	99
Прушківський В. Г., Литовка В. А. Особливості розвитку корпоративної культури металургійних підприємств.....	108
Копча Ю. Ю. Формування системи оцінки кадрової складової підприємства при управлінні потенціалом економічної безпеки	116

МАРКЕТИНГ

Яценюк С. В. Маркетингові стратегії брендингу на ринку освітніх послуг: аспекти конкурентоспроможності ЗВО.....	123
--	-----

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Дребот О. І., Гадзало А. Я. Еколого-економічні чинники транскордонного співробітництва у контексті євро регіону «Буг».....	132
---	-----

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Демиденко М. А., Чуріканова О. Ю. Економіко-математична модель визначення оптимальних цін для виробників сировини і переробних підприємств.....	144
Пістунов І. М. Оптимізація витрат на закупівлю деталей для ремонту обладнання на заводі «КПД» корпорації «Біосфера».....	151

CONTENTS

	Pages
<i>ECONOMIC THEORY</i>	
Huzenko I. Yu. Theoretical and methodological pluralism and totalitarian inheritance in economic research.....	9
Lazebnik L. L. Economic interests in the system of mechanisms of the state influence on the economy.....	18
Smiesova V. L. Institutions and their influence on the process of reproduction of economic relations and interaction of economic interests	29
Pruschkivska E. V., Tkachuk A. M. Substance and structure of the high-tech sector of the national economy.....	43
Bagmet K. V. The development of the social sector through institutional change.....	53
Mastylo A. Ya. Legal and regulatory support for the economic development of intellectual property.....	63
<i>FINANCES</i>	
Poliakh S. S. Relationship between public financial investment and country financial stability: theoretical and methodological aspect.....	74
<i>ECONOMICS OF ENTERPRISE</i>	
Prokhorova V. V., Mushnykova S. A. Innovativeness of the management system as a condition of ensuring the security of enterprise development.....	82
Koleschuk O. Ya. Forming an effective system of strategic management innovative enterprises.....	91
Shapoval V. M., Herasymenko T. V. Improvement of the mechanism of productivity management of ukrainian industrial enterprises.....	99
Prushkivskyi V.G., Litovka V.A. Features of corporate culture development of metallurgical enterprises.....	108
Kopcha Yu. Yu. Formation of the system of assessment of enterprise human resources while managing economic security potential	116
<i>MARKETING</i>	
Yatsentyuk S. V. Marketing branding strategies in the education market: aspects of competitiveness.....	123

ENVIRONMENTAL ECONOMICS

Drebot O. I., Gadzalo A. Ya. Environmental and economic factors of cross-border cooperation in the context of the bug euro region.....	132
---	-----

ECONOMIC AND MATHEMATICAL METHODS OF MANAGERIAL DECISION-MAKING

Demydenko M. A., Churikanova O. Yu. Economic-mathematical model for determining the optimal prices for producers of raw materials and processing enterprises..	144
Pistunov I. M. Optimization of costs for the purchase of details for the repair of equipment at the «PLC» plant of Biosphere corporation.....	151

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПЛЮРАЛІЗМ І ТОТАЛІТАРНИЙ СПАДОК В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

*І. Ю. Гузенко, к. е. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
iguzenko1@gmail.com*

Статтю присвячено теоретико-методологічній будові економічної науки під кутом зору дослідження процесів посттоталітарної трансформації та впливу тоталітарних залишків на зазначену будову. Теоретико-методологічний монізм тлумачиться як один із проявів тоталітарності в суспільствознавстві. Натомість, теоретико-методологічний плюралізм визначено головним опонентом тоталітаризму в суспільній науці й головним засобом подолання його залишків у суспільствознавчій царині.

Встановлено безпосередній взаємозв'язок між комплексністю і розмаїттям «предмету» та комплексністю і розмаїттям «методу»: плюралізм предметної сфери передбачає такий самий плюралізм сфери теоретико-методологічної. Тому економічні дослідження імперативно плюралістичні і за своєю предметною сферою, і за своєю теоретико-методологічною базою. Насамперед, йдеться про дослідження таких складних і різноманітних процесів, як процеси трансформаційні чи глобалізаційні. Одним із проявів зазначеного плюралізму економічних досліджень може вважатися їх зростаюче звернення до інтердисциплінарності.

Визначено плюралістичний характер не лише теоретико-методологічної сфери економічної науки, але й усього суспільствознавства. Компаративістським чином і під кутом зору пізнавальних потреб економічної науки в галузі дослідження посттоталітарних процесів, розглянуто визначення «методології» та тлумачення принципу «методологічного плюралізму».

Наголошено на непродуктивності та деформуючому характері моністичних пізнавальних і методологічних схем та їх зв'язку із тоталітарними практиками. Жодна окрема теорія, зокрема економічна, не має монопольного права на істину, оскільки наукова творчість несумісна із будь-яким монополізмом та й власне наукова істина є конструктом відносним. Тому наука, передусім суспільна, за формою організації та принципами функціонування, значно ближча ринку і демократії й суперечить тоталітаризму. Насамперед, йдеться про конкуренцію і комбінування теорій за умов теоретико-методологічного плюралізму. Доведено плюралістичний характер не лише усієї теоретико-методологічної сфери економічної науки, але й окремих її методів, що продемонстровано на прикладі системного методу. Виокремлено чотири базові форми плюралізму.

Ключові слова: економічна наука, предмет і метод, теоретико-методологічний плюралізм, тоталітаризм, посттоталітарна трансформація, економічні дослідження.

Постановка проблеми. Економічна наука має власну теоретико-методологічну сферу і є частиною суспільного життя, підпорядковуючись його базовим закономірностям, основним тенденціям, історичним формам. Існує структурна кореляція між зазначеними сферою і життям. Глобальні

суспільно-історичні явища справляють безпосередній вплив на структуру економічної науки й функціонування економічних досліджень. Відповідно, тоталітаризм й посттоталітарні трансформації постають серйозними викликами суспільствознавству в усіх його сегментах. Передусім, йдеться про

пошук методологічних та організаційних принципів, які дали б можливість компенсувати структурні деформації економічного життя й економічної науки, спричинені тоталітарними залишками. Серед таких принципів ключову роль відіграє «плюралізм». І саме його належить всебічно розглянути як під загальносуспільним, так і суто гносеологічним кутами зору.

Формулювання мети статті. Витлумачити роль принципу «плюралізму» у структуризації теоретико-методологічної сфери економічної науки й функціонуванні економічних досліджень під кутом зору імперативів посттоталітарної трансформації та залишків тоталітаризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні питання завжди зберігатимуть свою актуальність в науковому дискурсі. Причому, значення цих питань зростає разом із прогресом наук – їх ускладненням і диференціацією. Теоретико-методологічне мислення навіть виокремлюється в осібний тип мислення. Різноманітні наукові й науково-технічні революції спричиняють похідні революційні перетворення у царині методології. Крім того, зазначена царина перебуває під суттєвим впливом глобальних історичних явищ, підтверджуючи, не завжди очевидний, зв'язок між великими гносеологічними й ідеологічними питаннями епохи. Тоталітаризм, стосуючись, насамперед, ідеологій, впливає на теоретико-методологічну площину економічної науки, вирізняючи саме плюралізм, як свого головного опонента. Теоретико-методологічний монізм протистойть теоретико-методологічному плюралізму в дискурсові сучасного суспільствознавства, так само як тоталітаризм і ринкова демократія протистоять в реальному суспільному житті. Серед філософів науки й гносеологів, які присвятили увагу питанням методологічного плюралізму, насамперед, доцільно назвати: П. Фейєрабенда, К. Поппера, І. Лакатоса, Т. Куна [3;4]. В рамках самої економічної науки це питання, зокрема, порушувалось у творчості В. Леонтьєва та Д. Родріка [5;6]. І саме останньому належить найсучасніша розробка в галузі теорії й методології цієї науки. Д. Родрік вичерпно витлумачив роль теоретичних моделей та продуктивну силу

їх розмаїття в економічних дослідженнях, виокремивши два типи плюралізму – плюралізм методологічний і плюралізм рекомендацій. Оригінальну й розвинену методологічну систему розробив визначний вітчизняний економіст А. Гальчинський, розглянувши питання плюралізму в значно ширшому світоглядному й історично-соціологічному контекстах [7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Тоталітаризм виявився одним із найбільш кривавих історичних досвідів людства – безпрецедентним періодом знищення цілих соціальних груп; руйнації окремих духовних світів; деформації базових людських цінностей, які раніше у масовому порядку ніколи не ставились під сумнів, а тим більш системно не заперечувались. Моральна й ресурсна пустеля, яку він по собі залишив суттєво викривила історію, підірвала економічний і демографічний потенціал, політичну волю, культурну насагу багатьох країн і регіонів. Йдеться не стільки про нову, залишену тоталітаризмом, політичну, економічну, культурну, демографічну реальність; скільки про нову духовну, антропологічну й біологічну реальність. Тоталітарна епоха «мега-смертей», в термінах З. Бжезинського, стала періодом, коли соціальні фактори відіграли роль факторів добору (переважно негативного) в процесі еволюції людини як виду. Сьогодні важко сказати на що спромоглося б людство без масового самовинищення в минулому столітті. Проте, очевидно, що жодна економічна реформа не компенсує суто антропологічних та біологічних, а також духовних, зокрема морально-релігійних, втрат, зазнаних унаслідок масового терору, світових воєн, голодоморів.

Людство, ще зовсім недавно, підійшло украй близько до межі самознищення, відкинувши усі форми гуманізму й усі форми раціональності, включно з «економічною раціональністю». Під кутом зору цієї останньої, історичні реалії «холодної» війни виглядають абсурдними, хоча й можливість знищити світ ядерною зброєю в ім'я утопічних ідеалів виглядає абсурдною з усіх поглядів. Сьогодні, руйнівні наслідки тоталітаризму, котрі можуть бути порівняні лише з найбільшими екологічними катастрофами

в історії людства, ще важко досягнути саме через їх неймовірні обсяги. Тому й епоха посттоталітарної трансформації, з огляду на нищівний ефект тоталітаризму, обіцяє бути досить тривалою. Чимало наслідків тоталітаризму залишаються недосяжними для розуміння через їх латентний та історично тривалий характер. Вони й надалі впливають на економічне і політичне життя людства, неухильно та непомітно змінюючи його історичні шляхи. Більш того, наслідки ці настільки суттєві в духовному, антропологічному, біологічному розумінні, що навряд чи будуть подолані економічними й політичними реформами. Причому, йдеться навіть про ті реформи, які на даний історичний момент вважаються «успішними». Втрати завдані тоталітаризмом занадто великі, аби бути нейтралізованими інституційними та ідеологічними перебудовами. Компенсувати ці втрати доведеться впродовж тривалого історичного періоду, який займе, можливо, навіть більше часу, ніж відбувався сам тоталітарний експеримент. Загалом, ступінь впливу певного відтинку історії на її перебіг характеризується інтенсивністю подій та серйозністю наслідків, а не тривалістю цього відтинку.

Нині було б украй оптимістично констатувати остаточну загибель тоталітаризму. Причому, йдеться про залишки тоталітарної практики минулого століття, а не якісь її нові форми. Можливість появи цих нових форм в історії не слід виключати. Однак, на сьогодні, значно більшу загрозу становлять залишки минулої епохи, яка все ще впливає на світову історію, світову економіку, світову політику. Живучість тоталітаризму пояснюється обсягом і спрямуванням змін, викликаних ним в базових економічних, політичних, культурних (і навіть антропологічних) умовах людського існування – обсягом і спрямуванням структурних деформацій, завданих людству. Останні настільки серйозні, що не можуть бути остаточно усунені навіть найглибшими посттоталітарними реконструкціями в контексті соціальних трансформацій. Подолання наслідків тоталітаризму вимагає цілої історичної епохи. Це подолання відбуватиметься складно й суперечливо, а подекуди із «перемінним успіхом», коли залишки тоталітаризму час від

часу нагадуватимуть про себе із більшою чи меншою силою. Усе що відбулося в Камбоджі за часів правління «червоних кхмерів» – це лише мікромодель того, що сталося із народами Європи й Євразії унаслідок експерименту, які здійснив над ними тоталітаризм.

Минулого позбутися украй важко й людина соціальна не може вважатися таким собі збирачем позитивних історичних досвідів – її негативні досвіди також завжди із нею. Проте ці останні виявляють себе приховано і навіть підступно через колективне й індивідуальне бажання їх забути, витіснити, позбутись. Через те, доволі часто видатний ринково-демократичний реформатор більше скидається на тоталітариста, який «швидко-нестримними» реформами намагається ураз сягнути омріяних соціальних світів. Походження різноманітних «шокових терапій» цілком тоталітарне. Тому й найкращим чином цей метод реформування спрацьовує в середовищі посттоталітарних країн і народів, які вже шоковані, майже паралізовані, своєю попередньою кривавою історією. Безперечно, можна збудувати економіку й політику, яку «володарі світу» визнають, відповідно, ринковою й демократичною. Однак, наслідки цих трансформацій можуть бути оцінені лише згодом і власне тими, хто після тоталітарних перетворень зазнали ще й посттоталітарних трансформацій. Вони, у багатьох випадках, так і залишилися простим, безмовним, пасивним матеріалом та об'єктом експериментування – змінилися лише експериментатори.

Жодна найуспішніша реформа не компенсує біологічних втрат і антропологічних деформацій, завданих тоталітаризмом. Вона, радше, один із багатьох чинників подібної компенсації. До того ж, результати усіх таких реформувань мають оцінюватись згодом – через суттєвий відтинок історичного часу, а не одразу після того як ці реформування оголошені успішними й зразковими. Посттоталітарне суспільство може досягнути трохи вищого рівня добробуту чи вдало імітувати демократичні форми. Однак, такий «успіх» зовсім не означає подолання наслідків тоталітаризму, оскільки природа цих останніх, переважно й у своїй основі, антропологічна (біологічна), морально-релігійна,

історична. Інакше кажучи, планова економіка й однопартійна система – це не найгірше, що він (тоталітаризм) залишив по собі, а успішно їх трансформувати цілком можливо, причому, впродовж досить нетривалого періоду часу. Наслідки ж тоталітаризму можуть виявитися настільки руйнівними, що жодна найуспішніша реформа в царинах економіки, політики, права небагато змінить в житті народів, які цих руйнацій зазнали.

М. Вебер стверджував, що засади й принципи соціального порядку надкономічні, тобто не можуть зводитись винятково до економіки й винятково нею пояснюватись. Подібно, наслідки тоталітаризму доцільно тлумачити як надсоціальні – духовні, антропологічні, біологічні та історичні за своїми масштабами. І збудувати більш-менш, чи навіть блискуче, функціонуючу ринкову демократію на місці тоталітаризму зовсім недостатньо, адже невідомо як довго проіснує та успішно функціонуватиме ця система і що зроблять із неї латентно діючі тоталітарні залишки – як вони її непомітно трансформують вже після того, коли пост-тоталітарні трансформації вважатимуться завершеними. Тоталітаризм залишив по собі не просто випалену, а й отруєну землю і змусити її знову квітнути буде украй важко, принаймні, не так легко як це видавалось на світанку переходу. Йдеться не просто про перехід через пустелю на чолі із власними пророками-провідниками та згідно зовнішніх «блискучих» зразків різноманітних «диво реформ» (передусім, економічних), а про повернення до неї життя у його духовному, біологічному, соціальному розуміннях.

Тоталітаризм, в контексті подолання наслідків, потребує нових визначень й перевизначень. І цілком природно, що віддаляючись це велике й жахливе явище починає розумітися дедалі глибше. Тут спрацьовує принцип історичної ретроспективи, згідно якому події краще бачаться (концептуально) на відстані, а усвідомлення, чи навіть страх і захоплення, приходять лише згодом. Перебування у подієвому вихорі (наприклад революційному), значною мірою, позбавляє об'єктивності й не дає можливості обрати більш-менш відсторонену точку зору. Сьогодні, прийшов час максимально широких дефініцій та розумінь тоталітаризму, що не

зводяться до планової економіки, однопартійної політики, відсутності громадянського суспільства й всесильної та всеосяжної наддержави. Подібні широкі бачення виробляються й вітчизняним суспільствознавством, породжуючи суто методологічне питання: «наскільки суспільство уражене до своїх основ й структурно деформоване попереднім тоталітарним досвідом, здатне цей досвід зрозуміти?» Очевидно, що й розуміння тоталітаризму посттоталітарними суспільствами буде дещо спотвореним причетністю, зацікавленістю, спадковістю. Водночас, тоталітарний історичний досвід настільки глобально всеосяжний, що сьогодні навряд чи знайдеться суспільство, яке б не зазнало його руйнівних впливів. Нині увесь світ пожинає наслідки тоталітаризму й уся тяжкість цих наслідків зовсім не очевидна.

Серед вітчизняних бачень тоталітаризму привертають увагу ті, що наголошують ширші від політичних та економічних аспекти тоталітарних практик. Зокрема, йдеться про ідеологічно-теократичне розуміння тоталітаризму. Першою і головною рисою цього останнього вважається прагнення засобом тотальної держави й тотальної мобілізації нав'язати суспільству винятково одну ідеологію, цілковито перебудувавши усе це суспільство за цінностями зазначеної ідеології, не залишивши жодного ціннісно-ідеологічного й нормативно-інституційного зразка, що суперечать такій всеосяжній ідеологічній матриці. Подібна абсолютно докорінна реконструкція суспільної реальності тотожна її штучному переродженню – цілковитому демонтажу й подальшій збірці відповідно цінностям якоїсь однієї «єдино істинної» ідеології. В рамках цього бачення, тоталітаризм, насамперед, постає ціннісним монізмом, а його головним опонентом слід вважати плюралізм (ціннісний, стратифікаційний, інституційний та інший). І саме комплексність та розмаїття суспільства позбавляє тоталітарну ідеологію можливості тотального втілення. Таким чином, плюралізм не лише головний опонент тоталітаризму, а й головна й нездоланна перешкода на шляху його здійснення. Соціальний всесвіт занадто складний і розмаїтий, аби бути підпорядкованим якійсь одній ідеології. Протилежні цій ідеології елементи завжди

існуватимуть, перешкоджаючи тотальній реструктуризації суспільства на якихось моністичних ціннісних засадах. Тому й тоталітарний лад ніколи не буде побудованим остаточно, хоча й спроби його побудувати вже принесли неймовірних лих. Цей лад може уявлятися такою собі світською ідеологічною теократією, яка перебуває в стані перманентного становлення і руйнується унаслідок виснаження, воєн, відторгнення [1, с. 329–467; с. 780820].

Складність і розмаїття світу роблять тоталітаризм неможливим, оскільки жодна, хай і найпотужніша, світська ідеологічна теократія (говорять також про «ідеократію») нездатна опанувати об'єктивний плюралізм духовного, соціального, матеріального світів. Тож саме комплексність і розмаїття генерує розвиток та унеможлиблює тотальне домінування. Жодна ідеологія недостатньо «еластична» і жодна, керована нею, теократична держава недостатньо потужна, аби цілковито реструктурувати суспільну реальність за якимось одним ціннісним шаблоном – ця реальність чинить опір будь-яким мега-проектам тотальної світової перебудови. Вона має свою внутрішню об'єктивну «логіку», яка доволі незначною мірою збігається із логікою тоталітарних ідеологій, що на таку об'єктивність лише претендують. Плюралізм є ключовим принципом не лише суспільного розвитку, загалом, а й розвитку соціальних наук, зокрема. Економічна теорія й політична економія вже неодноразово демонстрували свій плюралістичний характер, який, однак, постійно оскаржується різноманітними формами монізму, котрий полягає в пошукові якщо не єдино вірної, то хоча б «гранд» теорії. Доречно наголосити певну структурну й функціональну спорідненість (гомологію й конгеніальність) між сучасною наукою, як дискурсом і практикою, та сучасною ринковою демократією, також як дискурсом і практикою. Вони подібно зорганізовані й подібно функціонують, зокрема, в обох випадках маємо: формулювання гіпотез та релятивізм уявлень; емпіричну й теоретичну верифікацію; методологічний плюралізм.

Сучасна філософія науки й гносеологія активно розробляють проблематику теоретико-методологічного плюралізму. Переду-

сім, увагу привертають бачення видатного філософа П. Фейєрабенда, на думку якого, розмаїття теорій є ключовою передумовою верифікації кожної окремої теоретичної побудови. Він говорить про існування плюралістичної царини «свободи теоретизування», яка формується класами несумісних теорій, що покликані пояснити одні й ті ж групи явищ. П. Фейєрабэнд вважав свою теорію пізнання «анархістською», виступаючи проти методологічного примусу й сповідуючи методологічний плюралізм [2, с.158, 160, 170]. Розмаїття теоретико-методологічної сфери сучасної науки формується не лише окремими теоріями, а цілими теоретичними кластерами. Зокрема, відомий гносеолог І. Лакатос говорить про «дослідницькі програми», в рамках і на підставі яких визначаються шляхи дослідження, висуваються й верифікуються (чи фальсифікуються) гіпотези, формулюються окремі теорії та їх емпіричні базиси. На думку цього мислителя, ознакою зрілості науки є співіснування в ній таких «дослідницьких програм» [3, с.78, 79, 83, 150]. Йдеться про виокремлення базових елементів наукового знання, конкуренція й компліментарність яких не просто формує, а навіть оживлює плюралізм теоретико-методологічної сфери. Уявлення про цю сферу може бути розширеним онтологічним чином до концепції окремого «світу ідей», який визначний мислитель К. Поппер поймає у «третьому світі», поряд із фізичним та психологічним світами [4, с.154].

Ідеї теоретико-методологічного плюралізму розроблялися й вітчизняними науковцями. В одній із таких розробок йому (плюралізму) надається переважно онтологічний статус. Плюралізм визначається «об'єктивно облаштувальним принципом світу ідей», а уже вдруге – методологічною установкою, теоретичним підходом, ідеологічною вірою. Він є формою організації знань, а не ідеологією, постаючи базовим структурним елементом середовища сучасної людини мислячої, яка не просто мислить згідно плюралізму, а перебуває в ньому [1, с.69, 70]. Йдеться про плюралістичну будівлю сфери знань, що неспинно ускладнюється й урізноманітнюється, збагачуючись новими й новими ідеальними конструктами. Ці останні цілком різноманітні й перебувають

між собою у так само різних формах взаємодії: конкуренції, боротьбі, об'єднанні, доповненні. Тому й світ ідей виглядає таким собі реактором, в якому розпадаються й синтезуються найрізноманітніші теоретичні конструкти.

На думку вітчизняного науковця, плюралізм світу ідей породжує критичне питання його впорядкування. Останнє може відбуватися у різні способи, зокрема, шляхом кристалізації різних типів знань, які зникають і виникають, структуруються і реструктуруються у цьому «морі плюралізму». Так, згаданим автором виокремлюються три типи знань про політику й суспільство (ціннісне, наукове, практичне); три базові традиції суспільствознавства (марксистська, веберівська, дюркгеймівська); три базові суперечності політичної й суспільних наук (причинного й доцільного, статичної й динаміки, об'єктивності й заангажованості); три загальні суспільствознавчі інтерпретаційно-аналітичні форми (раціональне/ірраціональне, індивідуальне/колективне, актор/середовище); чотири типи пізнавальних формацій (архетипи, традиції, формалізми, методи) [1, с.74, 100, 135, 166]. Таким чином, типізація постає засобом організації сфери знань. Причому, очевидним є плюралізм власне принципів цієї типізації.

Економічна наука становить органічну частину суспільствознавства, керуючись основними принципами його функціонування й організації. Серед цих принципів важливу роль відіграє «плюралізм». І саме останньому присвячені теоретико-методологічні роздуми великого економіста В. Леонтьєва. Він розробив «ексклюзивне» розуміння плюралізму, яке придатне, насамперед, для царини прогнозування економічних і суспільних процесів. На думку В. Леонтьєва, різні підходи у рамках окремих соціальних наук і підходи різних соціальних наук (інтердисциплінарність) потрібні аби «виключати можливості». Інакше кажучи, аналітичний плюралізм полягає в переході від одного типу аналізу до іншого з метою виключення якомога більшої кількості сценаріїв можливого перебігу подій. Наприклад, якщо економічна наука виокремлює декілька таких сценаріїв, а методами, скажімо, політології, антропології, психоло-

гії їх кількість вдасться зменшити, то принцип «плюралізму» спрацював, довівши свою продуктивність. Ідеальним, на думку В. Леонтьєва, є такий результат поєднання різних аналітичних підходів, у тому числі й підходів різних суспільних наук, який визначає одну найбільш імовірну можливість розвитку подій. Інакше кажучи, максимальне розмаїття підходів потрібне, аби досягнути мінімального розмаїття результатів [5, с. 29–35].

Власне тлумачення плюралізму розроблене іншим видатним економістом Д. Родріком. У своїх заповідях для економістів він проголошує: «Економічна наука – це набір моделей; цінуйте їх розмаїття», окрім того, заповідаючи ще й таке: «Модель завжди одна з багатьох, а не єдино вірна» [6, с. 249]. На його думку, саме теоретичні моделі роблять економічну науку власне наукою, яка суттєво відрізняється від природознавства й математики, позаяк досліджує суспільство. Це останнє позбавлене «фундаментальних законів», оскільки люди «... здатні діяти й обирати, що їм робити» [6, с.62, 63, 105]. Тож економіка зберігає й підтверджує свій науковий статус тим, що оперує багатьма «простими» моделями, кожна з яких містить у собі істину, хоча сама по собі істиною вважатися не може. Корисними ж ці моделі стають в разі, якщо вони розширюють розуміння того як світ влаштовано, і як зробити його кращим. Мабуть тому, Д. Родрік, на відміну від В. Леонтьєва, наголошує «плюралізм висновків» на протигагу «плюралізму методів». Він твердить: «... економічна наука залишає мало можливостей для методологічного плюралізму – набагато менше, ніж для розмаїття рекомендацій економічній політиці» [6, с.234, 235].

Видатний український економіст А. Гальчинський створив розвинену й витончену методологічну систему для економічної науки. Ідеї плюралізму буквально пронизують цю систему. Так, комплексними є уявлення згаданого автора щодо власне економіки, як предмету економічних досліджень. На його думку, чотири основні елементи формують цю предметну галузь: комунікація, рівновага, конвенція, інституція. Власне ж економічні відносини викликаються до життя обмеженою кількістю

певних типів ресурсів та прагненням прибутку [7, с.42, 48]. Таким чином, отримуємо методологічну залежність: «розмаїття предмету – методологічне розмаїття». А. Гальчинський виокремлює й надає опис усіх різноманітності методів економічної науки, роблячи наголос саме на системному, який тлумачиться ним також цілком плюралістично й еволюційно – в його розвитку, ускладненні, розмаїтті форм [7, с.83, 97–107, 122]. Системний метод справді вкрай еластичний і зовсім не суперечить методологічному плюралізму. Продуктивність цього пізнавального засобу була доведена вже неодноразово. Зокрема, йдеться про тлумачення вітчизняними авторами безпекового виміру сучасних міжнародних відносин під кутом зору і на підставі концепції історичних систем цих відносин – системи «балансу сил», системи «біполярності», системи «постбіполярності» (інтеграційної) [8, с. 63–101].

Економічна наука розглядається А. Гальчинським «на зламі епох», в період її кризового оновлення. Плюралізм постає ключовою спонукою й сутнісною ознакою таких перетворень. З погляду А. Гальчинського, йдеться про те, що світ припиняє бути світоглядно уніфікованим; про перехід від системно уніфікованого до індивідуального світосприйняття; про урізноманітнення світоустрою внаслідок «суверенізації світоглядних конструкцій світосприйняття» [7, с.170]. Подібні докорінні зрушення в духовному житті людства призводять, на думку цього відомого автора, до трансформації економіки в метаекономіку – інформаційну, швидкісну, креативну, індивідуалістську економіку знань, соціального капіталу, мережевих зв'язків [7, с.564]. Відповідним чином змінюється, радше оновлюється, економічна наука, в якій провідну роль, на думку А. Гальчинського, починає відігравати методологія складних систем. Головна перевага цієї методологічної форми полягає в її плюралістичному, міждисциплінарному, синтезуючому характерові [7, с.202]. Тож світ зростає в своєму плюралізмові, який проникає не лише до суспільствознавства, загалом, а й кожного окремого методу соціальних наук, зокрема.

Висновки. Руйнівні наслідки тоталітаризму, котрі можуть бути порівняні лише з найбільшими екологічними катастрофами в історії людства, важко досягнути через їх неймовірні обсяги. Тому й епоха посттоталітарної трансформації обіцяє бути досить тривалою. Втрати завдані тоталітаризмом занадто великі, аби бути нейтралізованими інституційними та ідеологічними перебудовами. Компенсувати ці втрати доведеться впродовж тривалого історичного періоду, який займе, можливо, навіть більше часу, ніж відбувався сам тоталітарний експеримент. Жодна найуспішніша реформа не компенсує біологічних втрат і антропологічних деформацій, завданих тоталітаризмом. Вона, радше, один із багатьох чинників такої компенсації.

Складність і розмаїття світу роблять тоталітаризм неможливим, оскільки жодна світська ідеологічна теократія («ідеократія») нездатна опанувати об'єктивний плюралізм духовного, соціального, матеріального світів. Тож саме комплексність і розмаїття генерують розвиток та унеможливають тоталітарні експерименти. Плюралізм, відповідно, постає головною перешкодою на шляху тоталітаризму, який неминуче розвивається за умов ціннісного монізму – за умов відсутності альтернативних цінностей та інституцій. Ринкова демократія остаточно вкорінюється та долає наслідки тоталітаризму винятково у плюралістичному середовищі, як плюралістична ринкова демократія. Без плюралізму, ринкові й демократичні системи завжди перебуватимуть перед загрозою виродження й переродження.

Плюралізм є ключовим принципом не лише суспільного розвитку, а й принципом розвитку соціальних наук. Існує структурна й функціональна спорідненість (гомологія й конгеніальність) між сучасною наукою, як дискурсом і практикою, та сучасною ринковою демократією, як дискурсом і практикою. Економічна теорія й політична економія вже неодноразово демонстрували свій плюралістичний характер, який, однак, постійно оскаржується різноманітними формами монізму. Цей останній полягає в пошукові якщо не єдино вірної, то принаймні гранд-теорії і може вважатися проявом тоталітарності в науковій практиці. Плюралізм

сам плюралістичний і може набувати різних форм: науково-світоглядного плюралізму, теоретико-методологічного плюралізму, плюралізму добору й верифікації, плюралізму результатів і рекомендацій.

Література

1. Кононенко С. Форми політологічного розуміння міжнародних відносин: монографія / С. Кононенко ; НАН України, Ін-т всесвітньої історії. – К., 2012. – 899 с.
2. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки / П. Фейерабенд; пер. с англ. и нем. А. Л. Никифорова. – М. : Прогресс, 1986. – 542 с.
3. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ : [пер. с англ.] / И. Лакатос ; [пер. с англ. с примеч. и предисл. В. Поруса]. – М. : Медиум, 1995. – 236 с.
4. Поппер К. Объективное знание. Эволюционный подход / К. Р. Поппер ; пер. с англ. Д. Г. Лахути. – М. : Эдиториал УРСС, 2002 – 381 с.
5. Леонтьев В. Экономические эссе. Теория, исследования, факты и политика / В. Леонтьев; Пер. с англ. – М. : Политиздат, 1990. – 415 с.
6. Родрик Д. Экономика решает: сила и слабость «мрачной науки» / Д. Родрик ; пер. с англ. Е. Головяницыной. – М. : Изд.-во Института Гайдара, 2016. – 256 с.
7. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / А. С. Гальчинський. – К. : «АДЕФ-Україна», 2010. – 572 с.
8. Власюк О. Кремлівська агресія проти України: роздуми в контексті війни: монографія / О. С. Власюк, С. В. Кононенко. – К. : НІСД, 2017. – 304 с.

References

1. Kononenko, S. (2012). *Formy politolohichnoho rozuminnya misznarodnih vidnosyn* [Forms of political science understanding of international relations]. NAN Ukrainy, In-t vsesvitnoi istorii. Kyiv [in Ukrainian].
2. Feyerabend, P. (1986). *Izbrannyye trudy po metodologii nauki* [Selected Works on the Methodology of Science]. (A.L. Nikiforov, Trans). Moskva: Progress [in Russian].
3. Lakatos, I. (1995). *Falsifikatsiya i metodologiya nauchno-issledovatel'skikh programm* [Falsification and methodology of research programs]. (V. Porus, Trans). Moskva: Medium [in Russian].
4. Popper, K. (2002). *Obyektivnoye znaniye. Evolyutsionnyy podkhod* [Objective knowledge. The evolutionary approach]. (D.G. Lakhuta, Trans). Moskva: Editorial URSS [in Russian].
5. Leontyev, V. (1990) *Ekonomicheskiye esse. Teoriya, issledovaniya, fakty i politika* [Economic essays. Theory, research, facts and politics]. (Trans). Moskva: Politizdat [in Russian].
6. Rodrik, D. (2016). *Ekonomika reshayet: sila i slabost «mrachnoy nauki»* [Economics decides: strength and weakness of «gloomy science»]. (E. Golovianitsina, Trans). Moskva: Izd.-vo Instituta Gaydara [in Russian].
7. Halchinskyy, A. (2010). *Ekonomichna metodologiya. Logika onovlennia: Kurs Lektsiy* [Economic methodology. Logic of Renewal: Lecture Course]. Kyiv: «ADEF-Ukraine» [in Ukrainian].
8. Vlasyuk, O. S., & Kononenko, S. V. (2017). *Kremlivska ahresiya protiv Ukrainy : rozdumy v kontexti viyny* [Kremlin aggression against Ukraine: reflections in the context of the war]. Kyiv : NISD [in Ukrainian].

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПЛЮРАЛИЗМ И ТОТАЛИТАРНОЕ НАСЛЕДИЕ В ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

И. Ю. Гузенко, к. э. н., доцент, НТУ «Днепропетровская политехника»

Статья посвящена теоретико-методологическому строению экономической науки с точки зрения исследования процессов посттоталитарной трансформации и влияния тоталитарных остатков на упомянутое строение. Теоретико-методологический монизм трактуется как одно из проявлений тоталитарности в обществоведении. В то же время, теоретико-методологический плюрализм определен главным оппонентом тоталитаризма в общественной науке и главным методом преодоления его остатков в научной сфере.

Установлена прямая взаимосвязь между комплексностью и разнообразием «предмета» и этими же свойствами «метода»: плюрализм предметной области предусматривает подобный плюрализм теоретико-методологической области. Поэтому экономические исследования неизбежно разнообразны как в своей предметной сфере, так и в своем теоретико-методологическом базисе. Прежде всего, речь идет об исследовании таких сложных и разнообразных процессов, как процессы трансформационные и глобализационные. Одним из проявлений указанного плюрализма экономических исследований может считаться их возрастающее обращение к интердисциплинарности.

Определен плюралистический характер не только теоретико-методологической сферы экономической науки, но и всего обществоведения. Посредством компаративного анализа и с точки зрения познавательных потребностей экономической науки в области исследования

процессов посттоталитарной трансформации, рассмотрены определения «методологии» и толкования принципа «методологического плюрализма».

Подчеркнут непродуктивный, а также искажающий, характер монистических познавательных и методологических схем, как и их связь с тоталитарными практиками. Монопольного права на истину не имеет ни одна, в частности экономическая, теория, поскольку научное творчество несовместимо с любым монополизмом, да и научная истина, собственно говоря, является конструктом вполне относительным. Вот потому наука, преимущественно общественная, своей формой организации и принципами функционирования, гораздо ближе рынку и демократии, существенно противоречит тоталитаризму. Прежде всего, речь идет о конкуренции и комбинировании теорий в условиях теоретико-методологического плюрализма.

Доказан плюралистический характер не только теоретико-методологической сферы экономической науки, но и отдельных ее методов, что было продемонстрировано на примере системного метода. Определены четыре базовые формы плюрализма.

Ключевые слова: экономическая наука, предмет и метод, теоретико-методологический плюрализм, тоталитаризм, посттоталитарная трансформация, экономические исследования.

THEORETICAL-METHODOLOGICAL PLURALISM AND TOTALITARIAN LEGACY IN ECONOMIC RESEARCH

I. Yu. Huzenko, Ph. D (Econ.), Ass. Professor, Dnipro University of Technology

The article deals with theoretical and methodological edifice of economic science from the perspective of the processes of post totalitarian transformation and impact of totalitarian remnants upon mentioned edifice. Theoretical and methodological monism is treated to be a manifestation of totalitarianism in social sciences. While theoretical and methodological pluralism is proved to be the main opponent of totalitarianism in the field of these sciences and the main tool of totalitarian remnants eradication in the same field.

There is a direct correlation between the complexity and diversity of the «subject» and the complexity and diversity of the «method»: pluralism of the subject sphere implies the same pluralism of the theoretical and methodological realm. So study of economy is necessarily pluralistic both in its subject sphere and in its theoretical and methodological basis. First of all, this pluralism is evident in case of study of transformational and globalization processes. Among the manifestations of this pluralism of economic studies interdisciplinarity can be found.

The pluralistic nature not only of theoretical and methodological sphere of economic science but also of the whole social sciences is defined. The definitions of «methodology» and the interpretations of «methodological pluralism» are considered in a comparative way and from the perspective of the cognitive needs of economic science in the field of post totalitarian research.

The unproductive and distortive nature of monistic methodological schemes as well as their affiliation with totalitarian practices are emphasized. Any theory, including economic one, has not an exclusive right to truth. Scientific creativity is incompatible with any monopoly while scientific truth by itself is a quite relative construct. That's why science, particularly social one, by its structure and functioning, is much closer to market and democracy, contradicting to totalitarianism. First of all, it is illustrated by competition and combination of theories under the conditions of theoretical and methodological pluralism.

The pluralistic nature not only of the whole theoretical and methodological edifice of economic science, but also of some of its methods was demonstrated by the example of the systems method. Four main forms of pluralism are defined.

Keywords: economic science, subject and method, theoretical and methodological pluralism, totalitarianism, post totalitarian transformation, economic research.

Надійшла до редакції 14.03 19 р.

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ В СИСТЕМІ МЕХАНІЗМІВ ДЕРЖАВНОГО ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ

Л. Л. Лазебник, д. е. н., професор, Національний університет державної фінансової служби України, ll1808816@gmail.com

У статті аналізується роль персоніфікованих та суспільних інтересів у формуванні та реалізації державної економічної політики на прикладі використання інструменту публічних фінансів. Метою дослідження є формування теоретико-методологічних засад обґрунтування інтересів як ключового параметру загальних механізмів самовідтворення економіки у системі «держава – розвиток національної економіки». Теза щодо дії в економіці загальних механізмів самовідтворення використовується для переходу від розгляду потреб як драйвера економічної поведінки до інтересів як глибинної першопричини економічного розвитку, що знаходиться в основі як поточних, так і довгострокових змін в економічній системі суспільства. Перенесення уваги на стимули, мотивації до дій та матеріальні регулятори в економічному процесі дозволяє виокремити багатофункціональну роль інтересів та встановити ключове їх значення у забезпеченні економічного та соціального розвитку національної економіки.

Показано, що створення адекватного механізму реалізації економічних інтересів в суспільстві пов'язане з діяльністю держави. Важелем державного впливу на суспільні і приватні інтереси визнано публічні фінанси. В умовах співіснування держави і ринку публічні фінанси спроможні забезпечити рівновагу всіх господарських процесів, побудовану на компромісі їх інтересів. Доведено, що чим більшою є частка публічних фінансів у ВВП, тим вагомішими є фінансові стимули для реалізації інтересів. Здійснення аналізу щодо обсягу і питомої ваги коштів, які були розподілені в Україні через зведений бюджет у 2012–2018 рр., дало підстави для висновку про значну частку імперативного перерозподілу ВВП через публічні фінанси.

Виділено наслідки застосування імперативного перерозподілу ВВП у якості варіанту економічної політики, встановлено їх суперечливий характер. Доведено, що оптимізація перерозподілу ВВП через публічні фінанси є надзвичайно важливим кроком у контексті створення сприятливих умов для економічного зростання в Україні. Вказано на необхідність реформування системи публічних фінансів як важливого напрямку трансформації української економіки.

Ключові слова: економічні інтереси, стимули економічного розвитку, державний вплив на економіку, механізми самовідтворення, публічні фінанси, економічний розмір держави.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку, коли у світі домінуючими є моделі змішаної економіки, в яких поєднуються ринкові й державні регулятори, питання про ефективність взаємодії ринку і держави набувають особливої актуальності. Як свідчить світовий досвід, при всій уніфікованості складових та механізмів таких моделей регулювання, кожна країна досягає певної унікальності їх поєднання. Дійсно, за

майже однакової ефективності в одних країнах переважаючими є ринкові регулятори, а в інших – державні. Щодо останніх, то тут ми також помічаємо настільки різні комбінації підходів, методів та інструментів, які використовуються державою, що питання їх конкретного вибору й ефективності у межах реалізації економічної політики в національній не є пересічним і вимагає свого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення ефективних механізмів державного впливу на економіку присвячена досить велика кількість досліджень в Україні [1–9]. Проте, опанування сучасними стимулами економічного розвитку на сьогодні гальмується в тому числі і через те, що чимало вчених, обстоюючи власну позицію, зазвичай не ставлять за мету виявлення об'єктивного механізму функціонування причинно-наслідкових зв'язків у системі «держава – розвиток національної економіки». Цілком зрозуміло, що без належного теоретико-методологічного супроводу будь-які цільові настанови щодо перспектив, стратегії, пріоритетів державної економічної політики «зависають» у повітрі і не дають необхідного результату.

Певним виключенням із існуючих у вітчизняній економічній науці досліджень щодо державної участі в економіці, які ґрунтуються на глибокому політекономічному аналізі, можна вважати, зокрема, роботи А. Гальчинського і Г. Пилипенко. Перший дослідник розглядає світоглядні засади лібералізму як теоретичне підґрунтя соціально-економічних перетворень українського суспільства, утверджує ідею про поєднання держави і ринку на принципах оптимальної достатності [10]. Друга – зосереджує увагу на пошуку оптимального співвідношення держави і ринку як механізмів координації економічної діяльності суб'єктів, здійснює спробу кількісного виміру участі держави в економіці [11; 12]. При всій значимості подібних досліджень для розвитку української науки і практики, слід зауважити, що в них не є безпосереднім предметом аналізу виявлення причинно-наслідкових зв'язків взаємодії економічних інтересів, їх розгляду як складової формування власне механізму економічної політики.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є створення теоретико-методологічних засад обґрунтування інтересів як ключового параметру загальних механізмів самовідтворення економіки у системі «держава – розвиток національної економіки». Реалізація поставленої мети відбувається через обґрунтування тези щодо того, що в економіці діють загальні механізми самовідтворення, які мають наступну послі-

довність: від інтересів – до виробництва і споживання. Звідси випливає, що інтереси виступають глибинною першопричиною економічного розвитку не тільки приватних суб'єктів, але й окремої країни, саме вони з необхідністю визначають якість як поточних, так і довгострокових змін в економічній системі суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку варто відповісти на загальне питання – як відбувається розвиток економіки, взаємодія яких глибинних процесів його обумовлює. Й. Шумпетер у своєму дослідженні «Теорії економічного розвитку» наголошує, що під розвитком слід розуміти такі зміни в економіці, які породжують якісно нові явища. Розвиток, на думку Шумпетера, передбачає зміну траєкторії економічного кругообігу, перехід народного господарства від одного центру тяжіння до іншого [13, с.157]. Й. Шумпетер виділяє також рушійну силу економічної поведінки – потреби. Він обґрунтовано доводить, що саме вони виступають одночасно причиною і вектором напрямку прикладання зусиль суб'єкта господарювання. Іншими словами, виробництво завжди слідує за потребами, вони «тягнуть» його за собою [Там само, с.69].

Специфічною теоретичною конструкцією, яка існує на межі потреб і виробництва, і яка характеризує безпосередню складову тих рушійних сил, що призводять до дії увесь економічний механізм суспільства, є інтереси [14, с.8]. Їх можна визначити як спонукальні мотиви господарської діяльності, двигуни саморозвитку, внутрішні імпульси мотиваційних механізмів. Інтерес (від лат. *interest* – важливий, значущий) – спрямованість одного чи декількох суб'єктів на певний об'єкт чи діяльність, викликану емоційним ставленням, що є рушійною силою поведінки [14]. Таким чином економічний інтерес – це складний за своєю природою артефакт, який є формою прояву потреби, об'єднує стимули і мотивації до дій в економічному процесі, відбиває рушійні сили економічного та соціального розвитку та відноситься до числа матеріальних регуляторів суспільного життя людини.

Якщо у суб'єктів економіки виникають нові інтереси, для задоволення яких адеква-

тні товари чи послуги на ринку відсутні, можуть зародитися суперечності, спричинені нерівномірністю розвитку виробництва і споживання. Економічний механізм сприймає ці суперечності як «вузькі місця» в структурі потреб та епіцентри економічних втрат від неможливості їх задоволення. В ринкових умовах ресурси, які були задіяні для виробництва благ, попит на які зменшується або зникає, дуже швидко вивільняються з обігу. Таким чином створюється можливість для розв'язання суперечностей, а отже, і ліквідації епіцентрів збитків, яких вони завдають. Саме поєднання двох процесів – виникнення нових інтересів і вивільнення незатребуваних ресурсів – є підґрунтям якісних змін в економіці [15].

Отже, в кожній країні діють загальні механізми самовідтворення, які мають однакову динамічну послідовність: від інтересів – до виробництва і споживання. Звідси випливає, що інтереси виступають глибинною першопричиною економічного розвитку не як окремих приватних суб'єктів, так і економіки країни. В сучасних умовах, з огляду на збільшення чисельності різноманітних носіїв інтересів та посилення взаємозв'язку між ними, надзвичайно важливим є створення адекватного механізму реалізації інтересів. Створення такого механізму на макрорівні безпосередньо пов'язане з діяльністю держави, а на мікрорівні обумовлені економічною діяльністю громадян і їх об'єднань та полягають в отриманні максимального економічного ефекту від використання грошей, майна і праці. Приватні інтереси реалізуються за допомогою: підприємницької діяльності, отримання прибутку, зростання виробництва товарів і послуг.

Як показує історичний досвід, кожна з сфер здійснення життєдіяльності соціально-економічної системи суспільства має досить складну структуру. Кожен з елементів має свої специфічні інтереси, які далеко не завжди збігаються з інтересами інших суб'єктів. Найчастіше в тій чи іншій формі або ступеня вони суперечать один іншому і, більш того, вступають в конфлікти і протистояння. Сьогодні всі інтереси – від державних до приватних індивідуальних – обумовлені, в кінцевому рахунку, особистим інтересом. Будь-яка громадська діяльність здійснюється людьми, які спираються на власні

інтереси. Так, кожен окремий політичний діяч або кандидат на ту чи іншу державну посаду, незважаючи на його запевнення про служіння суспільним інтересам, насправді керується своїм особистим уявленням щодо суспільного блага і переслідує, перш за все, свої особисті, приватні інтереси. Економічні інтереси різні вже внаслідок того, що їх носіями виступають різні економічні суб'єкти. Нерідко інтереси одних суб'єктів можуть реалізовуватися за рахунок інтересів інших суб'єктів.

Оскільки ринковий тип господарювання ґрунтується на конкурентному типі взаємовідносин між виробниками і на матеріальному інтересі у задоволенні виражених через попит суспільних потреб, на мікрорівні важливе значення має інтерес щодо збільшення обсягів прибутку. Але внаслідок суспільного характеру виробництва інтереси і можливості окремого виробника продукції в процесі спільних обмінно-оціночних процедур тісно пов'язані із аналогічними інтересами інших суб'єктів економічних відносин. Це призводить до того, що реалізація інтересу максимізації індивідуального доходу перебуває у прямій залежності від ступеня матеріально-грошової збалансованості не тільки в межах конкретного виробництва, але і в масштабах національної економіки.

Ринок є складовим елементом механізму життєдіяльності суспільства. Забезпечуючи спосіб взаємозв'язку між попитом і пропозицією, він дозволяє економічним суб'єктам реалізовувати їх суперечливі інтереси, які, з одного боку, внаслідок прагнення до максимізації власних прибутків зацікавлені у збереженні незалежності приватного виробництва, а з іншої, внаслідок мінливості ринку та невизначеності можливих результатів діяльності, потребують організованого ведення господарства в національних масштабах.

Наукові публікації наводять вагомі аргументи на користь державного регулювання ринкових господарських систем, серед яких неспроможність ринкової системи регулярно забезпечувати ефективний розподіл ресурсів або розподіл доходів, прийнятний з точки зору соціальної справедливості, самостійно врівноважувати наявну ієрархію осо-

бистих, групових та суспільних інтересів. Адже багато суспільних інтересів реалізуються за мінімальної участі або навіть неучасті окремих індивідів. У даній ситуації виникає ефект «безбілетника», який отримує суспільні, а іноді і персональні блага, не докладаючи ніяких зусиль.

Наразі поширеним явищем стало нелегітимне заміщення економічних інтересів, коли особисті приватні інтереси ставляться вище за суспільні, тобто державні або національні економічні інтереси. У сучасному українському суспільстві дотепер не сформовані механізми, що дозволяють запобігати фактичному підпорядкуванню національних інтересів особистим інтересам. Наслідком такого стану справ є той факт, що під впливом феномена заміщення інтересів соціально-економічні процеси часто відхиляються від висхідного шляху розвитку. Крім того, в системі економічних інтересів суспільства з'являються інтереси, пов'язані з обслуговуванням апарату державних службовців, які не відповідають особистим інтересам пересічних платників податків, за чий рахунок і здійснюється фінансування даних витрат. Дорогі апартаменти і іномарки, які використовуються чиновниками і оплачуються за рахунок бюджету, витрати на організацію відпочинку не тільки безпосередньо держслужбовців, а й їх членів їх родин, приватизація службових квартир в елітних будинках престижних районів міст, постійне зростання чиновницького апарату – це приклади заміщення суспільних економічних інтересів особистими інтересами індивідів. Подібні явища відбуваються і на рівні господарюючих суб'єктів. Часто на підприємствах виникають конфлікти між власниками та менеджментом, орієнтованим на особисті, так звані інсайдерські інтереси.

Слід зауважити, що перебуваючи в суспільних відносинах, індивід не може замикатися в межах особистого інтересу. Він одночасно задовольняє будь-яку потребу інших людей, тобто в цьому випадку інтереси і зусилля щодо їх задоволення об'єднуються. Для реалізації своїх особистих інтересів індивід змушений вступати в цілий комплекс відносин не тільки з окремою людиною, а й з групами людей. Ці відносини розширюють можливості задоволен-

ня потреб індивіда за допомогою реалізації інтересів усього колективу (групи). Таким чином, за допомогою інтегрування індивідуальних переваг за допомогою процедури, визнаної членами даної групи легітимною, відбувається формування групового інтересу. Жан-Жак Руссо писав, що спільне в різних приватних інтересах утворює суспільні зв'язки, і якби не було такого пункту, який би об'єднував всі інтереси, то жодне суспільство не змогло б існувати. Тільки на підставі цього загального інтересу суспільством можна управляти [17].

Можливість здійснення цілеспрямованого суспільного управління реалізується шляхом функціонування такого спеціального інституту як держава. Її присутність в економічній системі згідно з положеннями теорії суспільного добробуту потрібна для:

- забезпечення загальних умов життєдіяльності та правових основ реалізації економічних рішень;
- проведення стабілізаційних заходів;
- здійснення соціально орієнтованого перерозподілу ресурсів.

Забезпечуючи реалізацію цих функцій, держава організовує функціонування всієї суспільної системи, впливає на її розвиток, бере участь у формуванні макроекономічних пропорцій. Крім того, державне регулювання об'єднує суспільні і приватні інтереси внаслідок того, що централізований вплив нерівномірно розповсюджується на всі сфери економіки і верстви населення. Тому в суспільстві йде боротьба між зацікавленими угрупованнями за більш вигідні для себе заходи економічної політики. Прагнення реалізувати свої інтереси в процесі та/або результаті державного регулювання притаманне як для об'єктів регулювання (підприємств, галузей та регіонів), так і для суб'єктів, які безпосередньо розробляють, приймають і втілюють у життя державні регулюючі заходи.

Система державного економічного регулювання як природний продукт суспільного розвитку (та її складові компоненти) частково використовує ринкові атрибути. Вона є складовою як ринкового механізму саморегуляції, так і імперативного способу впливу на економічні параметри. Адже державні акції прямого та опосередкованого

впливу проникають до системи ринкової організації виробництва, змінюючи її пріоритети. В цьому випадку держава впливає на вже регульований ринком економічний процес, деформуючи динаміку його саморегуляції, продукуючи кількісні та якісні перетворення. Внаслідок чого формується специфічний тип господарської організації – самоорганізація, яка здійснюється за участю адміністративної ініціативи. З іншого боку, ринкового впливу зазнає і державне економічне управління, яке використовує ринкові важелі, продукує принципово нові інструменти економічної політики, які забезпечують пряму участь держави у розробці та реалізації конкретних господарських проєктів (наприклад, концесійні схеми, бюджетне інвестування), використовує ринкові методи оцінки витрачених коштів. Участь держави в економіці набуває більш прозорих форм, які приходять на зміну безсистемних спроб втручання в ручному режимі в господарське життя шляхом індивідуальних рішень щодо окремих підприємств.

Для виконання покладених на неї функцій держава потребує матеріального забезпечення своєї діяльності. Оскільки в умовах ринку задоволенню переважної частини особистих, колективних та суспільних інтересів передують рух грошей, ресурсні можливості для виробництва і розподілу суспільних товарів і послуг держава отримує тільки за умови наявності спеціально призначених для цього грошових фондів. Процес же формування і використання державних фондів грошових коштів опосередковується публічними фінансами. Як зазначають авторитетні економісти, сфера розповсюдження публічних фінансів охоплює грошові відносини держави, яка акумулює грошові ресурси в бюджеті, з тими чи іншими фізичними та юридичними особами – платниками податків та певними суб'єктами, яким держава надає дотації, субсидії тощо [18, с.18].

Публічні фінанси – специфічний економічний термін. Він органічно пов'язаний з рухом суспільних благ, оскільки причиною їх виділення є об'єктивна необхідність виділення у процесі відтворення особливих перерозподільчих відносин, обумовлених існуванням загальних суспільних інтересів. Первинний розподіл вартості новостворено-

го продукту на складові елементи визначається законами товарного виробництва, згідно із якими передбачається відшкодування витрачених в процесі господарської діяльності засобів та предметів праці, оплата праці і одержання прибутку. На цій стадії встановлюється доля різних підприємств та окремих індивідуумів у виробленому продукті, а звідси – можливий рівень задоволення відповідних інтересів і кількісні параметри подальшого руху вартості. Згадана вище недосконалість ринкового механізму проявляється також і в тому, що результати первинного розподілу виробленої вартості не повною мірою відповідають усім інтересам, визнаним в суспільстві за необхідні. Що зумовлює об'єктивну необхідність існування в суспільстві перерозподільчих відносин. Перерозподіл вартості створює умови для розв'язання загальноекономічних завдань, які полягають у визначенні структури суспільних інтересів і забезпеченні ресурсами для їх задоволення.

Складовим елементом перерозподільчих відносин виступають публічні фінанси. Вони обслуговують ту частину процесу подальшого цільового відокремлення раніше розподіленої вартості, результатом якої початково виступає формування, а потім – використання загальнодержавних фондів грошових коштів. При цьому першопричина, що зумовлює саме фінансову форму руху вартості, полягає в наявності об'єктивних потреб соціума в суспільних товарах та послугах.

Виконання державною обов'язків відповідного суб'єкта із надання суспільних товарів і послуг уможлиблюється на підставі оформленого в законодавчому порядку і головним чином обов'язкового, а не добровільного відчуження доходів суб'єктів відтворення і наступного цільового використання загальнодержавних коштів, яке здійснюється на підставі відповідних юридичних норм. Тому публічні фінанси – це особливий елемент економічного базису суспільства, змісту якого завжди притаманні імперативні ознаки.

На підставі вищезазначеного можна зробити висновок, що публічні фінанси виражають систему опосередкованих державою грошових відносин між суб'єктами гос-

подарювання, яка пов'язана із перерозподілом вартості суспільного продукту з метою формування і використання загальнодержавних фондів, необхідних для задоволення потреб у товарах та послугах для реалізації суспільних інтересів. Очевидно, чим біль-

шою є така доля, тим вищим є значення фінансових стимулів для економіки. У таблиці 1 наведені дані щодо обсягу і питомої ваги коштів, які були розподілені в Україні через зведений бюджет у 2012–2018 рр.

Таблиця 1

ВВП, доходи Зведеного бюджету та пенсійного фонду України у 2012–2018 рр.

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВВП, млрд. грн.	1404,7	1465,2	1586,9	1988,5	2385,4	2983,9	3558,7
Доходи зведеного бюджету, млрд. грн.	445,5	442,8	456,1	652,0	782,9	1017,0	1184,3
Доходи зведеного бюджету, у % від ВВП	31,7	30,2	28,7	32,8	32,8	34,1	33,3
Доходи пенсійного фонду, млрд. грн.	158,0	166,9	165,9	169,9	111,7	158,9	202,1
Доходи пенсійного фонду, у % від ВВП	11,2	11,4	10,5	8,5	4,7	5,3	5,7

Джерело: складено за даними [19–21]

В середньому доходна частина зведеного бюджету за вказаний період була майже 32% від ВВП, а якщо сюди додати ще кошти пенсійного фонду, відрахування до якого в середньому за період 2012–2018 рр. становили 8,2% від ВВП (див. Табл.1), то частина ВВП, що централізовано перерозподіляється в Україні, складає близько 40%. В наукових публікаціях сукупна частка ВВП, що примусово, з застосуванням державної монополії на примус, перерозподіляється, називається економічним розміром уряду. Вона включає державний бюджет, місцеві бюджети, обов'язкові платежі до так

званих «соціальних фондів», сеньйораж (гроші від центрального банку), а також квазіфіскальні витрати, на зразок державних інвестицій до статутних фондів, які здійснюються у вигляді боргових паперів. Як свідчать дані таблиці 1, економічний розмір уряду в Україні, що істотно скоротився у 2016 р. порівняно з низкою попередніх років, після цього знову зростає. Схематично «оптимальний економічний розмір держави» представив Р. Армей у вигляді співвідношення між обсягом імперативного перерозподілу ВВП та економічним зростанням (крива Армея, Рис. 1).



Рис.1. Крива Армея [22, с.5]

В. Дубровський та В. Черкашин, зазначаючи складність визначення оптимального розміру держави в економіці, все ж наводять його приблизний вимір – 30% [22, с.7]. Країни, що розвиваються, повинні мати менший за наведений оптимум розмір держави в економіці. Адже менш розвинені країни мають зростати в середньому швидшими темпами («наздоганяюче зростання»), а будь-які податки, за рівності інших умов, пригнічують можливості для зростання за рахунок зменшення інвестиційних ресурсів.

Україна, за розрахунками вище згаданих дослідників, за розміром держави в економіці перебуває у малопочесному сусідстві латиноамериканських та деяких африканських країн, яким вистачає спроможності збирати стільки ж податків (у відсотках до ВВП), як і багаті країни, але результати при цьому нагадують найбідніших країн. Це пов'язано з тим, що розвинених країнах рушієм надмірного збільшення держав виступають, з одного боку, інтереси бюрократії, а з іншого – інтереси виборців щодо рівності та соціальних гарантій. Натомість, в таких країнах як Україна метою збору податків є здебільшого інтереси еліт (збагачення), і тільки по тому – забезпечення суспільних благ в тій мірі, в якій це потрібно для утримання влади та збільшення надходжень [23, с.8].

Об'єктивні передумови цілеспрямованого використання публічних фінансів для регулювання господарських параметрів зумовлені їх економічною природою і проявляються у використанні державних фондів грошових коштів для перерозподілу у галузевому, територіальному масштабі, а також між окремими угрупованнями населення. В результаті в суспільно-економічній системі виникає потенційна можливість створення матеріальної бази, необхідної для задоволення основної частини колективних потреб в розвитку інфраструктури, освітніх послугах, охороні здоров'я тощо. Наразі капітальні інвестиції в Україні бажано не тільки не скорочувати, а за можливості – і збільшувати для оновлення та розбудови інфраструктури загального користування, оскільки ця інфраструктура гранично зношена, а брак хороших доріг та портових потужностей є перешкодою для економічного зростання.

Те ж саме стосується витрат на підтримку «людського капіталу» – освіту та охорону здоров'я.

Централізація грошових ресурсів, яка дозволяє підтримувати певний рівень життя пенсіонерів, непрацездатних, безробітних, тощо, підвищує в кінцевому підсумку сукупне споживання суспільства. А останнє, в свою чергу, в потенціалі можливостей виступає чинником підвищення ефективності виробництва. За допомогою публічних фінансів як проміжної ланки між розподілом і виробничим споживанням може бути забезпечений першочерговий розвиток прогресивних секторів економіки, обмежуватись діяльність монополій, пом'якшуватись втрати від прорахунків у оцінці ринкової кон'юнктури, регулюватись рівні виробництва та безробіття. Перераховані заходи підтримують соціально-економічну стабільність та збалансований розвиток на мікрорівні, суттєво впливаючи на формування макроекономічних пропорцій, темпи економічного зростання і ефективність господарювання в цілому. Крім того, в умовах конкурентно-ринкової економіки публічні фінанси є важливим засобом суспільного контролю за виробництвом і розподілом продукції. Завдяки їх контрольній функції суспільство має можливість володіти інформацією не тільки щодо руху коштів загальнодержавних грошових фондів. Держава одержує доступ до інформаційної бази щодо складових елементів вартості, без якої неможливе здійснення централізованого впливу на інтереси економічних суб'єктів.

Аналізуючи компоненти практичних механізмів реалізації регулюючих можливостей публічних фінансів, варто виявити основу фінансового впливу на інтереси. Для цього доцільно сконцентрувати увагу на державних видатках. Ще на початку XX ст. відомий російський теоретик фінансів І. Кулішер відзначав, що однією із найсуттєвіших відмінностей державного господарства по-рівняно із приватним є визначальна роль витрат. Якщо в господарстві окремого індивіда витрати визначаються доходами, то в державі, навпаки, визначальними є потреби, які мають бути задоволені, і яким мають наслідувати необхідні обсяги доходів [23, с.11]. Причинно-наслідковий зв'язок між

рівнем державних видатків та темпами економічного зростання виявив Роберт Барро (Robert J. Barro), який ввів державні видатки у модель економічного зростання і показав, що продукування державних послуг є оптимальним і сприяє економічному розвитку до певної межі (поки граничний продукт не дорівнює одиниці) [18, с.4].

Державні видатки є формою реалізації економічних інтересів, пов'язаних із розподілом та використанням за різними напрямками грошових коштів держави. Кількісні (обсяг) та якісні (призначення) характеристики таких видатків обумовлюються низкою чинників: рівнем добробуту та темпами економічного розвитку, особливостями адміністративно-територіального устрою країни, якістю державних інститутів, рівнем їх інституційної спроможності сприяти розвитку бізнесу та розкриттю творчого потенціалу людей, традиціями.

Висновки. Узагальнення теоретичних положень економічної науки щодо місця персоніфікованих та суспільних інтересів у формуванні та реалізації державної економічної політики через публічні фінанси, дозволяє зробити ряд висновків. По-перше, дія в економіці загальних механізмів самовідтворення використовується для переходу від потреб як драйвера економічної поведінки до інтересів як глибинної першопричини економічного розвитку, що лежить в основі як поточних, так і довгострокових змін в економічній системі суспільства. По-друге, в умовах співіснування держави і ринку публічні фінанси спроможні забезпечити рівновагу всіх господарських процесів, побудовану на компромісі їх інтересів. По-третє, реформування системи публічних фінансів – важливий напрямок трансформації української економіки. Оптимізація перерозподілу ВВП через публічні фінанси є надзвичайно важливим у контексті створення умов для економічного зростання в Україні.

Література

1. Адамовська В. С. Механізм державного регулювання економіки та вибір напряму економічної політики в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / В. С. Адамовська // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2017. – № 4. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1063>
2. Гєєць В. М. Економіка України: ключові проблеми і перспективи / В. М. Гєєць // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 1. – С. 7–22.
3. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки: навч. пос. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – К.: Знання-Прес, 2008. – 213 с.
4. Зимовець В. В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток / В. В. Зимовець // Інститут економіки НАН України. – К., 2003. – 314 с.
5. Держава та економічне зростання: Концепція державного регулювання відтворювальних процесів в економіці України / Б. Є. Кваснюк, С. І. Кіреєв, М. Я. Меламед, А. В. Мар'єнко, О. Ю. Болховітінова // НАН України; Інститут економічного прогнозування / Б. Є. Кваснюк (ред.). – К., 2001. – 88 с.
6. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики) / О. М. Ковалюк // Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л.: Видавничий центр Львівського національного ун-ту ім. Івана Франка, 2002. – 396 с.
7. Луніна І. О. Державні фінанси України та їх вплив на економічний розвиток: Наукова доповідь / І. О. Луніна, О. В. Короткевич, Т. А. Вахненко // НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К., 2000. – 96 с.
8. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: навч. пос. / Д. М. Стеченко. – К.: Знання, 2007. – 271 с.
9. Чечель О. М. Принципи та механізм державного регулювання економіки / О. М. Чечель // Вісник АМСУ. Серія: «Державне управління». – 2013. – № 2 (9). – С. 103–111.
10. Гальчинський А. Лібералізм: уроки для України: наук.-попул. есе / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2011. – 288 с.
11. Пилипенко Г. М. Інституціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності / Г. М. Пилипенко: монографія. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.
12. Пилипенко Г. М. Сила держави як показник оцінювання ефективності виконання урядом своїх економічних функцій / Г. М. Пилипенко // Економічний вісник Національного гірничого університету – № 4. – 2016 – С. 25–39.
13. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 431 с.
14. Гацька Л. П. Реалізація колективних міжнародних інтересів у міжнародній сфері. – Автореф. дисерт. на здобуття наукового ступеня канд. економ. наук за спеціальністю 08.01.01 – «Політична економія» / Л. П. Гацька. – К., 1996. – 19 с.
15. Приходько Ю. О. Психологічний словник-довідник [Електронний ресурс] / Ю. О. Приходько, В. І. Юрченко. – Режим доступу: <https://www.psyh.kiev.ua>
16. Лазебник Л. Л. Об'єктивні передумови використання фінансових відносин для централізованого впливу на господарську систему / Л. Л. Лазебник, Е. В. Прушківська // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2006. – № 1 (13). – С. 25–31.

17. Руссо Ж.–Ж. Об общественном договоре или принципы политического права / Ж.–Ж. Руссо. – М. : ЮРАЙТ, 2016. – 146 с.

18. Мочерний С. В. Сутність фінансів у контексті економічних відносин / С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. Я. Плахотнюк // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 16–22.

19. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах. Державна служба статистики. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

20. Доходи пенсійного фонду у фактичних цінах. Пенсійний фонд України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.pfu.gov.ua/>

21. Доходи зведеного бюджету у фактичних цінах. Міністерство фінансів України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/>

22. Дубровський В. Порівняльний аналіз оподаткування фондів заробітної плати та видатків бюджету в окремих країнах СНД, ЄС, Азії, Латинської Америки / В. Дубровський, В. Черкашин. – К. : Інститут соціально-економічної трансформації, 2018. – 49 с.

23. Кулишер И. М. Очерки финансовой науки / И. М. Кулишер. – Петроград : Книгоиздательство «Наука и школа», 1919. – 252 с.

24. Кухта П. Яким є оптимальний масштаб державних видатків в Україні. Аналітична записка / П. Кухта, І. Піонтківська. – К. : Центр економічної стратегії, 2015. – 20 с.

References

1. Adamovska, V.S. (2017). *Mekhanizmy derzhavnogo rehulivannia ekonomiky ta vybir napriamu ekonomichnoi polityky v suchasnykh umovakh hospodariuvannia* [Mechanism of state regulation of economy and choice of economic policy in modern business conditions] *Derzhavne upravlinnia: udoskonalennia ta rozvytok – State administration: improvement and development*, 4. – Retrieved from <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1063> [in Ukrainian].

2. Heiets, V.M. (2016). *Ekonomika Ukrainy: kliuchovi problemy i perspektyvy* [Ukraine's economy: Key Problems and perspectives] *Ekonomika i prohnozuvannia – Economy and prognostication*, 1, 7–22. [in Ukrainian].

3. Didkivska, L.I., & Holovko, L.S. (2008). *Derzhavne rehulivannia ekonomiky* [State regulation of economy] Kyiv: Znannia-Pres [in Ukrainian]

4. Zymovets, V.V. (2003). *Akumuliatsiya finansovykh resursiv ta ekonomichnyy rozvytok* [Accumulation of financial resources and economic development]. Kuiv: Instytut ekonomiky NAN Ukrainy [in Ukrainian].

5. Kvasniuk, B.Ye., Kirieiev, S.I., Melamed, M.Ya., Marienko, A.V., & Bolkhovitinova, O.Yu. (2001). *Derzhava ta ekonomichne zrostantia: Kontseptsia derzhavnogo rehulivannia vidtvoriuvalnykh protsesiv v ekonomitsi Ukrainy* [State and economic growth: the concept of state regulation of reproduction processes in the economy of Ukraine]. Kyiv: NAN Ukrainy; Instytut ekonomichnogo prohnozuvannia [in Ukrainian].

6. Kovaliuk, O.M. (2002). *Finansovy mekhanizm orhanizatsii ekonomiky Ukrainy (problemy teorii i praktyky)* [Financial mechanism of organization of Economy of Ukraine (Problems of theory and practice)] – Lviv: Vydavnychy tsestr Lvivskoho natsionalnoho un-tu im. Ivana Franka [in Ukrainian].

7. Lunina, I.O., Korotkevych, O.V., & Vakhnenko, T.A. (2000). *Derzhavni finansy Ukrainy ta yikh vplyv na ekonomichnyy rozvytok: Naukova dopovid* [Public finances of Ukraine and their impact on economic development: scientific report]. Kyiv: NAN Ukrainy; Instytut ekonomichnogo prohnozuvannia [in Ukrainian].

8. Stechenko, D.M. (2007). *Derzhavne rehulivannia ekonomiky* [State regulation of economy]. Kyiv : Znannia. [in Ukrainian].

9. Chechel, O.M. (2013). *Pryntsypy ta mekhanizmy derzhavnogo rehulivannia ekonomiky* [Principles and mechanisms of state regulation of economy]. *Visnyk AMSU. Seriya: «Derzhavne upravlinnia» – Announcer AMSU. Ser. «State administration»*, 2(9), 103–111 [in Ukrainian]

10. Halchynskyy, A. (2011). *Liberalizm: uroky dlia Ukrainy* [Liberalism: lessons for Ukraine]. Kyiv: Lybid [in Ukrainian].

11. Pylypenko, H.M. (2012). *Instytutsionalni chynnyky spivvidnoshennia derzhavnoi i rynkovoi koordynatsii ekonomichnoi diyalnosti* [Institutional factors of correlation of state and market co-ordination of economic activity]. Dnipropetrovsk: Natsionalnyy hirnychy universytet [in Ukrainian].

12. Pylypenko, H.M. (2016). *Syla derzhavy yak pokaznyk otsiniuvannia efektyvnosti vykonannia uradom svoikh ekonomichnykh funktsiy* [Force of the state as index of evaluation of efficiency of implementation of the economic functions a government]. *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu – Economic announcer of the National mountain university*, 4, 25–39 [in Ukrainian].

13. Shumpeter, Y. (1982). *Teoriya ekonomicheskoho razvitiya* [Theory of economic development] Moskva: Prohress [in Russian].

14. Hatska, L.P. (1996). *Realizatsiya kolektyvnykh mizhnarodnykh interesiv u mizhnarodniy sferi* [The implementation of collective international interests in international sphere]. Candidate's thesis. Kyiv: [in Ukrainian].

15. Prykhodko, Yu.O., & Yurchenko, V.I. *Psikhologichnyy slovnyk-dovidnyk* [Psychological Dictionary-Directory]. Retrieved from <https://www.psyh.kiev.ua>

16. Lazebnyk, L.L. & Prushkivska, E.V. (2006). *Obiektivni peredumovy vykorystannia finansovykh vidnosyn dlia tsentralizovanoho vplyvu na hospodarsku systemu* [Objective pre-condition of use of financial relations for centralized influence on economic system]. *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu – Economic announcer of the National mountain university*, 1 (13), 25–31 [in Ukrainian].

17. Russo, Zh.–Zh. (2016). *Ob obshchestvennom dogovore ili printsypy politicheskogo prava* [On social contract or principles of political law] Moskva: YuRAYT [in Russian].

18. Mochernyy, S. V., Larina, Ya. S., & Plakhotniuk, O. Ya. (2005). Sutnist finansiv u konteksti ekonomichnykh vidnosyn [Essence of finance in context of economic relations] *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 3, 16-22 [in Ukrainian].
19. Valovyi Vnutrishniy produkt u faktychnykh tsinakh. Derzhavna sluzhba statystyky [A gross domestic product is in actual prices. Government service of statistics]. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua/> [in Ukrainian].
20. Dokhody pensiyного фонду u faktychnykh tsinakh. Pensiynyi fond Ukrainy [Acuestss of pension fund are in actual prices. Pension fund of Ukraine]. Retrieved from <https://www.pfu.gov.ua/> [in Ukrainian].
21. Dokhody zvedenoho biudzhetu u faktychnykh tsinakh. Ministerstvo finansiv Ukrainy [Acuestss of the erected budget are in actual prices. Ministry of finance of Ukraine]. Retrieved from <https://www.minfin.gov.ua/> [in Ukrainian].
22. Dubrovskiy, V., & Cherkashyn, V. (2018). V. Porivnialnyy analiz opodatkovannia fondiv zarobitnoi platy ta vydatkiv biudzhetu v okremykh krainakh SND, YeS, Azii, Latynskoi Ameriky [Comparative analysis of payroll tax and budget expenditures in some CIS countries, EU, Asia, Latin America]. Kyiv: Instytut sotsialno-ekonomichnoi transformatsii [in Ukrainian].
23. Kulisher, I.M. (1919). *Ocherki finansovoy nauki* [Essays of financial science]. – Petrograd: Russia, Knigoizdatelstvo «Nauka i shkola» [in Russian].
24. Kukhta, P., & Piontkivska, I. (2015). *Yakym ye optimalnyi masshtab derzhavnykh vydatkiv v Ukraini. Analichna zapyska* [What is optimum scale of public spending in Ukraine. Policy Briefing]. Kyiv: Tsentr ekonomichnoi stratehii [in Ukrainian].

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ В СИСТЕМЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ

*Л. Л. Лазебник, д. э. н., профессор, Национальный университет государственной
фискальной службы Украины*

В статье анализируется роль персонифицированных и общественных интересов в формировании и реализации государственной экономической политики на примере использования публичных финансов. Целью исследования является формирование теоретико-методологических основ обоснования интересов в качестве ключевого параметра общих механизмов самовоспроизводства экономики в системе «государство – развитие национальной экономики». Тезис о действии в экономике общих механизмов самовоспроизводства используется для перехода от рассмотрения потребностей как драйвера экономического поведения к интересам как глубинной первопричине экономического развития, находящейся в основе как текущих, так и долгосрочных изменений в экономической системе общества. Перенос внимания на стимулы, мотивации к действиям и материальные регуляторы в экономическом процессе позволяет выделить многофункциональную роль интересов и установить ключевое их значение в обеспечении экономического и социального развития национальной экономики.

Показано, что создание адекватного механизма реализации экономических интересов в обществе связано с деятельностью государства. Рычагом государственного воздействия на общественные и частные интересы признаны публичные финансы. В условиях сосуществования государства и рынка публичные финансы способны обеспечить равновесие всех хозяйственных процессов, построенное на компромиссе их интересов. Доказано, что чем больше доля публичных финансов в ВВП, тем более весомыми являются финансовые стимулы для реализации интересов. Осуществленный анализ объема и удельного веса средств, которые были распределены в Украине через сводный бюджет в 2012–2018 гг., дал основание для вывода о значительной доле императивного перераспределения ВВП через публичные финансы.

Выделены последствия применения императивного перераспределения ВВП в качестве экономической политики, установлен их противоречивый характер. Доказано, что оптимизация перераспределения ВВП через публичные финансы является чрезвычайно важным шагом в контексте создания благоприятных условий для экономического роста в Украине. Указано на необходимость реформирования системы публичных финансов как важного направления трансформации украинской экономики.

Ключевые слова: экономические интересы, стимулы экономического развития, государственное воздействие на экономику, механизмы самовоспроизводства, публичные финансы, экономический размер государства.

ECONOMIC INTERESTS IN THE SYSTEM OF MECHANISMS OF THE STATE
INFLUENCE ON THE ECONOMY

*L. L. Lazebnik, D.E., Professor,
National University of the State Fiscal Service of Ukraine*

The role of personified and social interests in the formation and implementation of state economic policy is analyzed on the example of using the public finance instrument. The purpose of the study is to form theoretical and methodological foundations of interests as a key parameter of the general mechanisms of self-reproduction of the economy in the system «state - the development of the national economy». The statement about an influence of general mechanisms of self-reproduction in the economy is used to move from the consideration of needs as a driver of economic behavior to interests as a deep root cause of economic development, which underlies both current and long-term changes in the economic system of society. Moving attention to incentives, motivations to action and material regulators in the economic process allows us to highlight the multifunctional role of interests and to determine their key role in ensuring the economic and social development of the national economic.

It is shown that the creation of an adequate mechanism for the realization of economic interests in a society is connected with the activity of the state. Public finances are recognized as a leverage of state influence on public and private interests. In conditions of coexistence of the state and the market, public finances are capable of ensuring the balance of all economic processes, built on a compromise of their interests. It is proved, that the greater the part of public finances in GDP, the greater the financial incentives for the realization of interests. The analysis of the volume and specific weight of funds that were distributed in Ukraine through the consolidated budget in 2012–2018 gave rise to the conclusion about a significant part of the imperative redistribution of GDP through public finances.

The consequences of applying such an option of economic policy are identified, their contradictory nature is established. It is proved that optimizing the redistribution of GDP through public finances is an extremely important step in the context of creating favorable conditions for economic growth in Ukraine. The necessity of reforming the system of public finances as an important direction of transformation of the Ukrainian economy is pointed out.

Keywords: economic interests, impetus of economic development, state influence on the economy, mechanisms of self-regulation, public finances, economic size of the state.

Надійшла до редакції 20.02.19 р.

ІНСТИТУЦІЙНІ ФАКТОРИ ВЗАЄМОДІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ У СИСТЕМІ ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН СУСПІЛЬСТВА

В. Л. Смесова, к. е. н. доцент, ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет», smesova_vl@ukr.net

У статті розглядається вплив інститутів на відтворення економічних відносин та взаємодію економічних інтересів, розкрито функції інститутів у процесі реалізації економічних інтересів суб'єктів. На основі аналізу здобутків науковців у сфері виявлення змісту і характеристик інститутів, форм та інструментів інституційного впливу визначено сутність поняття «інститут». Під інститутами розуміється сукупність формальних і неформальних форм та способів, які організовують, упорядковують, встановлюють рамки економічних відносин та реалізації економічних інтересів, а також визначають усвідомлений економічний вибір суб'єктів. Обґрунтовано зміст формальних і неформальних інститутів, розкрито існуючі форми і способи інституційного регулювання економічних відносин.

Цільовою функцією інститутів у процесі відтворення економічних відносин та взаємодії економічних інтересів визнано підтримання й забезпечення ефективності об'єктивно даних економічних відносин, які задають спрямованість економічних інтересів в економічній системі, формують умови для їх реалізації суб'єктами та одночасно упорядковують економічний вибір, економічні взаємодії суб'єктів та здійснюють інституціоналізацію їх інтересів.

Виявлено, що в реальній економічній дійсності інститути переважно відображають інтереси тих суб'єктів, які займають найсильніші позиції (на ринках ресурсів, у політиці, в суспільстві) і можуть створювати норми і правила, на основі яких виникає можливість максимізації власної вигоди (користі) за рахунок обмеження інших суб'єктів в її отриманні. На основі цього виникають і загострюються протиріччя інтересів, зростають трансакційні витрати, знижується рівень реалізації суспільних інтересів, а також інтересів окремих суб'єктів.

Доведено, що у випадку закріплення у суспільстві неефективних для реалізації інтересів суб'єктів інститутів в економічній системі розвиваються тіньові економічні відносини, відбувається зрощення влади і власності, поширюються неформальні взаємодії суб'єктів із владою з метою реалізації своїх економічних відносин, домінує рентоорієнтована поведінка, підвищується рівень монополізації на ринках ресурсів, зростають опортунізм та корупція.

Ключові слова: відтворення, економічні відносини, економічні інтереси, інститути, приватні інтереси, суспільні інтереси.

Постановка проблеми. У будь-якій економічній системі існує система взаємозв'язків між потребами, продуктивними силами, економічними відносинами та економічними інтересами. Розвиток продуктивних сил і потреб в економічній системі чинить вплив на економічні відносини та призводить до формування різноманітних протиріч (основного економічного протиріччя, протиріч інтересів суб'єктів, потреб та наявних у суспільстві ресурсів), які можуть розвиватися, загострюватися, прийма-

ти форму антагоністичного протистояння. Це вимагає упорядкування взаємодій між суб'єктами через впровадження і закріплення відповідних механізмів для нівелювання даної проблеми, до яких сучасна економічна наука відносить інститути. З огляду на це, є важливим встановлення взаємозв'язків інститутів з економічними відносинами, економічними інтересами та іншими вказаними елементами економічної системи, аналіз їх взаємодії і взаємовпливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування теоретичних аспектів зв'язку і впливу інститутів на економічні відносини та реалізацію економічних інтересів здійснювали як вчені-попередники, так і сучасні економісти. У роботах вітчизняних науковців Гриценка А., Дементьєва В., Тарасевича В., Липова В., Пилипенко Г. проведено ґрунтовний аналіз сутності інститутів та виявлено їх основні характеристики, розкрито основні форми, функції та архітектуру інституціональної системи [1–5].

Наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених були зосереджені також і на встановленні зв'язку між інститутами та економічними інтересами (власників факторів виробництва, банківських установ, суспільства), погодження протиріч інтересів на основі інституціонального впливу [6–8]. Разом з тим, додаткового наукового аналізу вимагає встановлення співвідношення інститутів із процесом відтворення економічних відносин та взаємодією економічних інтересів, обґрунтування впливу інститутів на економічну поведінку суб'єктів в процесі реалізації економічних інтересів, виявлення функцій інститутів в упорядкуванні економічних взаємодій суб'єктів та погодження протиріч економічних інтересів.

Формулювання мети статті. Виходячи з вищевикладеного, метою даної статті є обґрунтування впливу інститутів на процес відтворення економічних відносин та взаємодію економічних інтересів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичні передумови дослідження інститутів знаходимо ще в роботах часів зародження і становлення економічної науки, в яких здійснювався пошук дієвих механізмів, які структурують і організують взаємодію суб'єктів в процесі економічних відносин, дозволяють погодити суперечності їх інтересів. З огляду на те, що в працях класичної школи політекономії економічні взаємодії індивідуумів визначалися їх економічними інтересами, предметом наукового аналізу класиків були протиріччя індивідуальних і суспільних інтересів відносно максимізації вигоди. У А. Сміта ми бачимо автоматичне упорядкування відносин суб'єктів, що обумовлює розв'язання суперечностей їх інтересів без застосування

будь-яких зовнішніх механізмів впливу, оскільки спрямованість *homo oeconomicus* до реалізації своїх еґоїстичних інтересів неусвідомлене призводить до реалізації інтересів інших суб'єктів та позитивних «наслідків ... для добробуту суспільства в цілому» [9]. Його послідовники, розвиваючи ідеї вченого, пропонували підтримувати порядок економічних взаємодій та погодження суперечностей інтересів на основі механізмів «невидимої руки», свободи і конкуренції, в результаті дії яких справедливо формуються доходи як власників факторів виробництва, так і суспільства. Тим самим, не розуміючи цього, класики виявили, що дані механізми виконують дії, відповідні інституційним нормам [4, с.27].

У фокусі аналізу К. Маркса – проблеми досягнення відповідності між рівнем розвитку продуктивних сил і виробничими відносинами, а також антагонізму інтересів класів капіталістичного виробництва [10]. Однак вчений відкидає можливість застосування інституційних способів для зняття суперечності між рівнем і характером розвитку продуктивних сил та економічними відносинами (в аналізі вченого – виробничими відносинами). Перетворення застарілих суспільних відносин, невідповідних продуктивним силам у марксистському розумінні можливе тільки революційним шляхом, що одночасно призведе і до «перевороту у всій надбудові» [10, с.7]. Суспільні інститути держави і права як механізми упорядкування економічних взаємодій та погодження суперечності між «матеріально-речовою і суспільною формами організації виробництва» не беруться до уваги, оскільки надбудова може «заподіяти велику шкоду» економічному розвитку, «ставити йому перепони» і «штовхати його в інші напрями» [11, с.413].

Виходячи з цього, розв'язання протиріч інтересів класів, обумовлені їх положенням у системі економічних відносин, також пропонується вирішувати кардинальним способом – через відміну приватної власності, тобто через ліквідацію можливостей реалізації інтересів на основі отримання прибутку.

Неокласична школа, розвиваючи ідеї класиків, сконцентрувалася в руслі відносин

економічних суб'єктів на ринку, в основі яких лежить отримання доходів. Неокласики дотримувалися позиції, що конкуренція породжує ідеальні умови, за яких відсутня невизначеність і непередбачуваність та наявне раціональне використання обмежених ресурсів. Тому єдиним механізмом упорядкування і підтримання взаємодії між економічними суб'єктами вони визнавали систему цін, які формуються на основі часткової, а пізніше – повної економічної рівноваги (Л. Вальрас, В. Парето), породжують раціональну економічну поведінку суб'єктів, забезпечують баланс та максимальний рівень реалізації економічних інтересів. Зрозуміло, що за таких припущень протиріччя інтересів у концепції неокласиків погоджуються на ринку автоматично на основі ціноутворення, а не за допомогою сил ззовні – інституційних норм і правил, спрямованих за висловлюванням В. Дементьєва на «обмеження, структурування, оформлення поведінки і взаємодій» [12, с. 39–40].

Отже, є очевидним, що класична школа, марксизм, неокласична школа не надавали великого значення господарським інститутам, які створюють порядок, організують економічні взаємодії суб'єктів та дозволяють погоджувати їх економічні інтереси в процесі економічних відносин.

Основоположники інституціонального аналізу безпосередньо вказали не тільки на зв'язок інститутів із відносинами між людьми та економічними інтересами, але і довели їх вплив на перебіг економічних взаємодій. Т. Веблен підкреслював, що інститути – це «звичний спосіб реагування» на зміни обставин, це «образ думок» («система життя суспільства»), який «стосується окремих відносин між суспільством і особистістю», а також «окремих виконуваних ними функцій», [13, с. 201–202]. У працях Дж. Коммонса інститути виступають способом, на основі якого діють суб'єкти, тому – це «колективна дія», в основі якої – здійснення «контролю, звільнення і розширення індивідуальної дії», тобто, – як пояснює вчений, – «контролю вигоди або збитку для іншого або інших індивідів» [14, с. 70].

Пізніше послідовник старого інституціоналізму Дж. Ходжсон визначає інститути вже як «стійкі системи правил, які склалися

або встановилися, що регулюють суспільні відносини» [15, с. 8], надають їм структуру і вкоріняються у поведінці суб'єктів суспільства, серед яких – закон, етикет, фірми, гроші, мова. Одночасно науковець дає й інше визначення інститутів, яке не перекликається з попереднім, трактуючи дане поняття як «соціальну організацію», яка формує довгострокові рутинізовані лінії поведінки суб'єктів, що будується на основі традицій, звичаїв, нормативних обмежень [16, с. 37].

У системі поглядів неоінституціоналістів зміст категорії «інститути» пов'язується з різноманітними інструментами організації і регулювання суспільних відносин, у тому числі економічних, які можуть знизити невизначеність, опортунізм у поведінці суб'єктів. Тому О. Вільямсон розглядає інститут як «механізм управління контрактними відносинами», [17, с. 11], в яких учасники можуть переслідувати власну вигоду і нанести шкоду один одному, натомість інститути згладжують конфлікти між ними [17, с. 23, 58]. У науковому аналізі Д. Норта, який найбільш ґрунтовно досліджував функції та вплив інститутів на суспільне життя, вони визначаються як «правила гри», як «створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємовідносини між людьми» [18, с. 17], і саме вони «задають структуру спонукальних мотивів людської взаємодії», організовують її, «визначають та обмежують набір людських альтернатив» [18, с. 17, 18].

Таким чином, аналіз основних праць представників інституціоналізму та неоінституціоналізму виявив, що інститути в системі суспільних відносин («образ дій», «колективні дії», система «норм і правил») розглядаються як соціальні обмеження, які визначають та обумовлюють поведінку, інтереси суб'єктів, задають тон та «інституційний порядок» суспільному розвитку, а також, як зазначив В. Дементьєв, обумовлюють структуру взаємодій і відносин, які повинні бути підпорядковані даним правилам [12, с. 47].

Вітчизняні науковці також проводять дослідження в сфері виявлення впливу інститутів на взаємозв'язки суб'єктів в процесі економічних відносин, а також інституційного порядку, який надає даним відносинам та економічній діяльності упорядкова-

ності. У цьому зв'язку виділяються здобутки А. Гриценка, який підкреслив, що функціонування економічної системи та перебіг економічних відносин залежить від системи наявних в ній інститутів (правил, норм, стереотипів, традицій, соціальних утворень), які повинні бути відповідними, з одного боку, її внутрішнім об'єктивним відносинам, а, з іншого боку – ролі суб'єктів по перетворенню економічної діяльності [1, с.32].

В. Дементьєв, досліджуючи інститути та їх вплив на соціальні та економічні взаємодії (відносини), встановив, що основою їх дії є «спонтанний механізм», елементами якого є, по-перше, безпосередня поведінка економічних суб'єктів, яка стає нормою (правилом) економічних взаємодій, і, по-друге, колективні дії учасників взаємодії, які можуть примушувати суб'єктів здійснювати економічні відносини відповідно до певного «порядку» [2, с. 88]. Відсторонення і зневага економічних суб'єктів до даного «порядку» призводить до їх «виключення» з економічного середовища, обмеження можливостей для їх участі в економічних відносинах та реалізації інтересів.

В. Тарасевич, який під інститутами розуміє певні порядки, способи і механізми упорядкування життєдіяльності [3, с.122], зауважив, що економічні суб'єкти будують свої економічні відносини та економічну поведінку на основі раціонального вибору інститутів, існуючих в економічному середовищі, обираючи найприйнятніші («найраціональніші») з них [19, с.48]. Тим самим суб'єкти формують інститути, які становлять основу їх відносин у суспільстві та способи реалізації їх інтересів.

Г. Пилипенко, досліджуючи поведінку економічних суб'єктів, дійшла висновку, що для інститутів є характерною подвійна природа. З одного боку, інститути є набором суспільних правил і норм, які представляють собою «сукупність зовнішніх обмежень та створених можливостей» для реалізації економічних відносин, а, з іншого – це «внутрішній елемент» особистих спонукань суб'єкта, які формуються на основі його внутрішніх, свідомо обраних цінностей [5, с.17, 30; с. 141–142]. Неузгодженість між ними викликає соціальні конфлікти і протиріччя, уникнення яких обумовлює необхід-

ність свідомого сприйняття суб'єктом норм, існуючих у суспільних відносинах, а у випадку їх несприйняття суб'єктами – застосування зовнішнього примусу.

В. Липов розглядає інститути як організаційні форми соціальної взаємодії, визначальною функцією яких є координування діяльності економічних суб'єктів, досягнення оптимального рівня їх трансакційних витрат [4, с.33]. А, уточнюючи компоненти і структуру даних організаційних форм, вчений визначає, що до них відносяться різноманітні способи, правила, норми і зразки, які регулюють порядок взаємодії суб'єктів. Тому вказані компоненти є конкретними змістовними характеристиками інститутів.

Отже, ретроспективний аналіз показав, що науковці у тому чи іншому ракурсі дослідження виявляють наявність зв'язку між інститутами, економічними відносинами та інтересами суб'єктів, підкреслюють все різноманіття структури, природи і характеру функціонування інститутів. Але, не зважаючи на вагомість і фундаментальність отриманих ними висновків, аналіз характеру даного зв'язку, а також взаємного впливу і співвідношення інститутів, економічних відносин та економічних інтересів проводиться фрагментарно, що вимагає більш детального їх висвітлення і розвитку.

Виходячи із здобутків науковців у контексті дослідження співвідношення і взаємозв'язків інститутів, економічних відносин та економічних інтересів, переконаємося, що інститути постають перед нами у двох основних ракурсах, які у своїй єдності розкривають їх внутрішній зміст. По-перше, як підкреслюють сучасні науковці [20, с.8; 3, с.122; 21, с.408], інститути виступають системою норм і правил (формальних і неформальних), певними порядками, формальними і неформальними способами, які безпосередньо упорядковують економічні відносини та регулюють взаємодію економічних суб'єктів, що дало підстави розглядати їх в якості механізмів, які контролюють їх дотримання. По-друге, інститути розглядаються як внутрішня складова самих суб'єктів – усталені правила економічної взаємодії (відносин), що є регулярними, повторюваними, або як усталені стереотипи економічної поведінки суб'єктів [12, с.47; 22, с.120].

Тому, виходячи з проведеного нами ретроспективного аналізу визначень категорії «інститути» науковцями та виділених змістовних характеристик, в аспекті предмету дослідження розуміємо під інститутами сукупність формальних і неформальних форм і способів, які організовують, упорядковують, встановлюють рамки економічних відносин та реалізації економічних інтересів, а також визначають усвідомлений економічний вибір суб'єктів.

Відповідно за своїм змістом формальні інститути – це встановлені та узаконені норми, правила, способи регулювання, затверджені різноманітними нормативними актами держави та підприємств (фірм). Неформальні інститути – це соціальні норми і правила, прийняті в певній групі, суспільстві, певними суб'єктами, які визначають критерії їх поведінки і взаємодії. При цьому при тлумаченні формальних і неформальних інститутів слід погодитися з позицією Б. Клейнера, який підкреслив, що вони є відносно стійкими нормами і правилами, розуміючи під цим в першу чергу їх непохитність та непорушність відносно нелегітимних дій та впливу з боку певних агентів, їх здатність протистояти зовнішнім негативним силам [20, с.7].

Отже, у контексті організації, упорядкування економічних відносин та реалізації економічних інтересів інститути охоплюють різноманітні форми і способи регулювання – від економічної свободи і конкуренції, власності, розподілу – до регулювання з боку держави і громадянського суспільства та ін. В основі інститутів лежать різноманітні норми і правила – від законодавчих документів, санкцій і договорів – до суспільних норм, які формують імідж, статусність, ім'я і положення суб'єктів.

Не зосереджуючись більше на гносеологічних та онтологічних аспектах інститутів, ґрунтовний аналіз яких було здійснено в роботах багатьох сучасних вчених-економістів, сконцентруємося на їх зв'язках з економічними відносинами та економічними інтересами, а також їх ролі у відтворенні економічних взаємодій. Отже, рухаючись у даному напрямі, розглянемо, яким чином інститути «вплітаються» у систему економічних відносин у суспільстві.

В економічній системі розвивається спосіб виробництва (сукупність продуктивних сил та економічних відносин), який історично склався та відповідає даним соціально-економічним умовам і рівню суспільного розвитку. Економічні відносини, які закріпилися та об'єктивно функціонують в економічній системі, опираються на набір базових і допоміжних інститутів, які забезпечують їх нормальний перебіг і підтримання, а також підтримання можливостей для реалізації економічних інтересів. Вказані інститути, – зазначають О. Водяненко, О. Жукова, визначаються економічними відносинами і одночасно обслуговують дані відносини [23, с. 99–100].

Прогресивні зрушення і розвиток продуктивних сил, які відбуваються в економіці, вимагають відповідних змін і розвитку економічних відносин, які швидко змінюватися не можуть. У разі формування невідповідності між ними в економічній системі виникає і загострюється основне економічне протиріччя. Вчені дотримуються позиції, що вирішення даного протиріччя може бути досягнуто на революційній або еволюційній основі. Розв'язання основного економічного протиріччя революційним шляхом, що проходить червоною ниттю в марксистській теорії, відбувається, коли суб'єкти прагнуть до зміни самих основ соціально-економічного устрою і ними відсікаються існуючі у суспільстві основоположні «правила гри» та обмеження, коли виникає криза економічних відносин, які не просто потребують змін, а більше не в змозі забезпечити задоволення потреб суб'єктів і суспільства в цілому. Це і призводить до зламу економічної системи та якісного перетворення системи економічних відносин на основі кардинальних методів – війн, переворотів, конфліктів, політичних потрясінь.

Представляється, що підтримання відповідності продуктивних сил та економічних відносин на еволюційній основі і мирним шляхом забезпечується інститутами. І засновано воно на інституційних змінах та створенні ефективної інституціональної структури, яка буде «зменшувати відстань» між ними, ініціювати, закріплювати нові види і форми відносин, підтримувати, організовувати й упорядковувати економічні взаємодії

суб'єктів та реалізацію економічних інтересів. Яким чином зміни в інститутах впливають на погодження протиріч в процесі відтворення економічних відносин та взаємодії економічних інтересів та на основоположні процеси і взаємозв'язки в економічній системі?

Так, на основі інституціонального закріплення нових форм і видів економічних відносин, зміни норм і правил взаємодії суб'єктів, тобто на основі формування інститутів, адекватних рівню розвитку і складності продуктивних сил, може бути нівельована невідповідність матеріально-речової і суспільної форми, адже інститути спрямовані на «формування порядку» та «організацію взаємовідносин між людьми» [23, с.98; 24, с.43]. Йдеться в першу чергу про зміни в інститутах власності (створення її нових форм, видів, комбінацій), суспільного поділу праці, конкуренції та свободи, законодавче впровадження нових способів виробництва, технологій та інших форм інновацій через створення нових і відсікання старих формальних (неформальних) норм і правил. Тим самим за допомогою інститутів формується нова структура, тобто відбувається структуризація економічних відносин та економічних взаємодій, регламентується та імплантується новий спосіб виробництва.

Одночасно, переміщуючись у площину економічних інтересів, бачимо, що зміни в інституційній основі означають трансформацію старих і формування нових економічних інтересів як форм прояву об'єктивних економічних відносин, тобто найбільш оптимальних і вигідних способів реалізації економічних інтересів у суспільстві, об'єктивних за своїм характером. Відповідно інститути «позначають» ці способи, тобто маркують, яку спрямованість можуть мати економічні відносини, а, отже, економічні інтереси в межах нових норм і правил.

Одночасно основною метою формування та зміни інститутів є утворення загального інституційного порядку, який, – за висловлюванням Михайлова О. М., – не тільки забезпечує цілісність всього економічного середовища, але і створює можливості для реалізації економічних інтересів та функціонує за принципом максимізації доходів і мінімізації трансакційних витрат [25,

с.40].

Отже, на основі формування інституційного порядку шляхом комбінування і модифікації різноманітних інститутів організовується середовище для максимально ефективної взаємодії економічних суб'єктів, створюються об'єктивні умови для реалізації інтересів різних економічних і соціальних груп, прошарків населення [23, с.98], отримання ними прав власності, формується основа для закріплення (зміни) їх соціально-економічного положення, а також умови для розвитку і відтворення економічних відносин на новій основі.

З іншого боку, аналізуючи вплив інститутів на відносини та інтереси на суб'єктивному рівні, встановлюємо, що, вони, з одного боку, позначають сукупність, напрями, форми потенційних економічних відносин суб'єктів, упорядковують дані відносини, а, з іншого боку – їх обмежують і відповідно обмежують певним чином інтереси та економічну поведінку суб'єктів.

Так, виступаючи безпосередніми учасниками економічних відносин і носіями економічних інтересів, суб'єкти орієнтовані на отримання економічної вигоди, яка визначає доцільність та ефективність даних взаємодій. Тому вони усвідомлено обирають форми і напрями даних відносин, а, отже, найприйнятніші способи отримання цієї вигоди серед об'єктивно існуючих у суспільстві та закріплених інституційними правилами і нормами. Шляхом зважування і порівняння інституційних можливостей та обмежень для реалізації економічних інтересів суб'єкти будують алгоритми тих чи інших взаємовідносин з іншими суб'єктами.

Саме на основі цього відбувається закріплення та укорінення в їх інтересах та відносинах певних норм (стереотипів, правил) економічної взаємодії, які потенційно можуть забезпечити їм отримання економічної вигоди. Отже, йдеться про перетворення інститутів у внутрішній компонент реалізації інтересів суб'єктів.

Дія даних стереотипів, норм і правил, з одного боку, визначає та обмежує набір альтернатив для вибору суб'єктів [18, с.46], але, з іншого боку – породжує регулярність економічної поведінки суб'єктів [26, с.56], призводить до формування певних рутинізова-

них схем їх дій [20, с.6] та обумовлює утворення певних неформальних інститутів.

У вчених-економістів, які досліджують економічні інтереси, даний процес отримав назву «інституціоналізація економічних інтересів» (або утворення «інституціональних інтересів») [6, с.34; 7, с.46; 8, с.161], суть якої як раз і зводиться до формування і затвердження відносно стійких норм (правил, стереотипів) економічної поведінки суб'єктів, націлених на максимізацію їх доходів, що відбувається на основі вибору найбільш ефективних та усунення неефективних шляхів реалізації економічних інтересів. У такому ракурсі аналізу інститути виступають результатом даного процесу інституціоналізації.

Узагальнення висновків вчених-економістів у даній сфері засвідчує, що такими відносно стійкими інститутами взаємодії можуть бути історично, спадково, законодавчо затверджені, отримані на основі досвіду, запозичені з досвіду інших суб'єктів, сформовані на основі освіти та отримання нових знань норми, на які орієнтується суб'єкт протягом певного часу [6]. Але одночасно з розвитком продуктивних сил, виробничих відносин та економічних інтересів у суспільстві будуть відбуватися зміни і розвиток інститутів (як формальних, так і неформальних), а, отже, коригування старих або вибір нових усталених форм взаємодії і моделей економічної поведінки.

Таким чином, переконуємося, що, з одного боку, цільова функція інститутів полягає в підтриманні та забезпеченні ефективності об'єктивно даних економічних відносин, які задають спрямованість економічних інтересів, незалежну від її усвідомлення з боку суб'єктів, та через інститути формують умови для реалізації інтересів суб'єктами, а, з іншого боку – в упорядкуванні економічного вибору, економічних взаємодій суб'єктів та інституціоналізації їх інтересів.

Одночасно, аналізуючи результати досліджень сучасних вчених у даному аспекті, доходимо висновку, що дія інститутів як з об'єктивної, так і з суб'єктивної сторони по суті відбувається шляхом встановлення обмежень (рамки, границь, меж і т. д. – у термінології науковців) [21, с.408], у разі пору-

шення яких застосовується примус суб'єктів до їх виконання.

Отже, інститути встановлюють межі, в яких можуть взаємодіяти економічні суб'єкти, і саме цим, як вказує Дементьєв В., створюють визначеність в економічних відносинах та визначеність у їх структурі (чітку визначеність відносин власності, розподілу, нерівності тощо) [12, с.46]. Тим самим інститути створюють «границі» реалізації економічних інтересів суб'єктів, встановлюючи по суті певний «коридор» – максимально і мінімально можливий рівень економічної вигоди (користі) та витрат в економічній системі, в межах якого і проявляється економічна активність суб'єктів.

Саме тому за визначенням Д. Нортона на суб'єктивному рівні інститути виступають «обмежувальними рамками», які структурують спонукальні мотиви економічних взаємодій суб'єктів [18, с.79]. Вказане означає, що інститути «накладають» рамки на усвідомлений вибір суб'єктами існуючих економічних альтернатив – економічних ресурсів, економічних зв'язків, способів економічної взаємодії та отримання економічної вигоди (найбільш прийнятних серед існуючих), форм і видів власності, суб'єктів-контрагентів тощо. Як зазначає Яременко О.Л., людина платить за «спектр альтернатив» та інституційний порядок свободою (від певного обмеження або заборони), раціональністю та ефективністю [27, с.124].

Тому, рухаючись в окресленому інститутами «коридорі» економічної активності, суб'єкти обирають конкретні напрями спрямування ресурсів і способи реалізації економічних інтересів, стикаються з інтересами інших суб'єктів, ідуть на взаємні поступки, реконструюють або інтегрують свої інтереси з інтересами інших, реалізують свої економічні прагнення або навпаки – не реалізують. Суб'єкти вимушені пристосовуватися до інституційних меж, що і відкриває їм можливість для реалізації своїх інтересів.

Це рамки, в яких вибір залишається легальним (відповідним нормам закону) і одночасно – це межа, виходячи за яку, вибір стає поза законодавчо закріплених норм. З іншого боку, це рамки, в яких варіант економічної взаємодії відповідає соціальним нормам, правилам, стереотипам, цінностям,

є суспільно прийнятним, або навпаки – знаходиться поза цих соціальних обмежень і т. д.

Однак встановлені нами зв'язки і закономірності відображають ідеальну ситуацію, за якої, по-перше, інститути апіорі є ефективними, тобто такими, якими вони «повинні бути» (нормативний підхід), та спрямованими на реалізацію інтересів суспільства, а не певних осіб, і, по-друге, суб'єкти «сприймають» інститути, підпорядковуються їм, готові дотримуватися інституційних рамок, виконувати «правила гри», змінювати моделі економічної поведінки в процесі реалізації своїх економічних інтересів без ущемлення інтересів інших. Тому зрозуміло, що дотримання суб'єктами встановлених інститутами рамок матиме позитивні наслідки для реалізації економічних інтересів та зниження трансакційних витрат.

Але за умов неефективності інститутів та недотримання суб'єктами інституційних норм, що відповідає реальним економічним процесам, матимемо зовсім інші результати.

Отже, важливим моментом є знаходження відповіді на питання, чиї інтереси відображають інститути, та наскільки вони є ефективними. Звернувшись до праць Д. Норта, а також, проаналізувавши висновки сучасних економістів [18; 7], встановлюємо, що за своєю цільовою функцією інститути повинні відображати суспільні інтереси і певним чином обмежувати приватні інтереси на користь суспільних. Однак в реальній економічній дійсності інститути переважно відображають інтереси тих суб'єктів, які займають найсильніші позиції (на ринках ресурсів, у політиці, в суспільстві) і можуть визначати «правила гри». Тому дані суб'єкти створюють інститути, на основі яких вони зможуть збільшити свою вигоду (користь) за рахунок обмеження інших суб'єктів в її отриманні.

У зв'язку з цим виникають і загострюються протиріччя інтересів, збільшуються трансакційні витрати, а також знижується рівень реалізації суспільних інтересів, а також інтересів інших суб'єктів, непричетних до «сильних світу сього», – зауважує О. Норгаард [28, с.111, 112].

Відносно другого моменту виявляємо, що суб'єкти сприймають інститути і підпо-

рядковують їм свої дії, коли вони дозволяють отримувати економічну вигоду (користь), достатню для забезпечення нормального функціонування, життєдіяльності і розвитку суб'єктів, а також, коли інститути характеризуються певною еластичністю – здатністю до формування нових наборів норм і правил відповідно до змін у продуктивних силах та економічних відносинах.

Якщо економічні суб'єкти не можуть реалізувати свої економічні інтереси в межах існуючих економічних відносин та легальних інститутів або реалізують їх неефективно, то вони намагаються це зробити, створивши власні інститути, відповідні їх інтересам і невідповідні законодавчо закріпленим нормам, або, – як підкреслив Силантьєв А. В., – «за межами даних інститутів» [8, с.161].

Йдеться про тіньові економічні відносини, зрошування влади і власності, неформальні взаємодії із владою з метою реалізації своїх економічних відносин, рентоорієнтовану поведінку груп суб'єктів, монополізацію на ринках ресурсів, схеми уникнення (зниження) рівня оподаткування, опортунізм, корупційні схеми, виведення і вивіз капіталу через офшорні компанії і т. д.

Одночасно інші економічні суб'єкти, аналізуючи стереотипи поведінки таких суб'єктів, будуть також закріплювати нелегітимні інститути в своїх економічних відносинах та інтересах, унаслідок чого може скластися ситуація, за якої більшість економічних суб'єктів буде реалізувати свої економічні інтереси поза легальних інститутів.

Тому, як підкреслюють вчені-економісти [8, с. 160–161], недотримання суб'єктами формальних інститутів призводитиме до асиметрії, конфліктів і протиріч – продуктивних сил та економічних відносин, інтересів суб'єктів (приватних і суспільних, суб'єктів взаємодії), економічних ресурсів та потреб та ін.

Отже, основою вирішення проблеми неефективності інститутів та виходу суб'єктів за межі формальних норм є вирішення проблеми зрошування влади і власності, підвищення ефективності функціонування базових інститутів, які забезпечують захист прав власності, підвищення конкуренції і прозорості в економічних відноси-

нах, ефективний розподіл і перерозподіл даної вартості, а також активне впровадження допоміжних інститутів, підтримуючих базові, що дозволить забезпечити контроль за функціонуванням перших та їх постійний розвиток. Це створить основу для поступового відсікання (руйнування) економічних відносин, які діють поза інституційного поля, та забезпечення реалізації економічних інтересів суб'єктів і суспільстві в цілому.

Розглядаючи зв'язок інститутів з економічними відносинами та економічними інтересами, важливим питанням є вплив перших на процес відтворення економічних відносин та взаємодії економічних інтересів, що не знайшло достатнього обґрунтування у висновках сучасних економістів, та вимагає уточнення.

З огляду на те, що інститути мають за мету підтримання, упорядкування, організацію економічних відносин, тобто створення умов для реалізації інтересів суспільства і кожного окремого суб'єкта, їх формування і закріплення спрямоване на забезпечення безперервності даних процесів – безперервності економічних взаємодій суб'єктів, безперервності отримання суб'єктами економічної вигоди (користі), відновлення продуктивних сил, нівелювання основного економічного протиріччя та протиріч інтересів і т. д.

Дана спрямованість обумовлюється у першу чергу суспільною роллю інститутів, на яку вказував Д. Норт. Йдеться про зниження невизначеності на основі інститутів, що досягається за рахунок «встановлення стійкої структури взаємодій» [18, с.21]. І одночасно безперервність відтворювальних взаємодій забезпечуються непорушним і непохитним характером самих інститутів, унаслідок якого вони є «стійкими відносно дій «типового» суб'єкта», і дана стійкість укріплюється, коли «переваги та цілі [їх] існування відображаються в результатах їх функціонування», про що зауважують науковці [20, с.7; 24, с.43].

Дійсно, як ми впевнилися, суб'єкти вступають в економічні відносини, підпорядковані об'єктивним економічним законам, і взаємодіють у відповідності з вимогами інститутів, які їх регулюють, роблять да-

ні відносини та умови їх реалізації чітко визначеними. Унаслідок цього відносини постійно відтворюються, а також відтворюються економічні (соціальні) результати, які очікують отримати суб'єкти від взаємодій з іншими суб'єктами. Адже «економічні інтереси, – вказує Михайлов А. М., – обумовлюються умовами, в яких здійснюється відтворювальний процес» [6, с.32].

Так, інститути встановлюють форми і види власності, закріплені в економічній системі, окреслюють умови для привласнення-відчуження, організовують, упорядковують, визначають межі відносин щодо виробництва, розподілу, обміну і споживання, «норми поведінки, які структурують повторювані взаємодії між людьми» [24, с.124]. Отже, вони чітко встановлюють умови і задають порядок економічних відносин, закріплюють існуючі за даних умов способи отримання економічної вигоди (користі) та можливості її формування. Забезпечуючи останні, інститути створюють передумови для взаємодії і реалізації економічних інтересів та можливості для безперервності даного процесу. Отримання зарплати, ренти, відсотку, прибутку, інших підприємницьких доходів за даних інститутів сигналізує суб'єктам не тільки про те, що вони зробили правильний економічний вибір та обрали ефективні способи реалізації економічних інтересів, але і про те, що інститути дозволяють їм створити підґрунтя для продовження циклу відносин.

Крім того, саме отримання вигоди (користі) як результату реалізації економічних інтересів за діючих інститутів робить ці інститути відносно стійкими, оскільки суб'єктам за даних соціально-економічних умов не вигідно їх змінювати або переглядати. Як зауважує Івашина С. Ю., відносна стійкість інститутів забезпечує стабільність економічних відносин [24, с.43], а також формування суб'єктами усталених способів їх взаємодії в процесі економічних відносин, що у свою чергу також обумовлює стабільність підтримання відтворення економічних відносин та безперервності взаємодії інтересів суб'єктів.

У зв'язку з цим Липов В. В. зауважив, що інститути укоріняють дії, що здатні закріпитися як «постійно відтворювана функ-

ція економічних суб'єктів» [4, с.33]. І, як ми з'ясували вище, тим самим інститути стають внутрішньою складовою інтересів суб'єктів або їх інституціональними інтересами.

Отже, на основі формування відносно стійких алгоритмів економічної взаємодії та їх закріплення суб'єктами в якості інтересів (інституціоналізацію) втілюються внутрішні спонукання даних суб'єктів до постійного відновлення ефективних варіантів реалізації економічних інтересів, відтворюваності ефективного економічного вибору. Сполучення формальних і неформальних інститутів, які доповнюють один одного та усувають взаємні перекося, – зазначає Скуг Е. Г., – вирішують постійні проблеми взаємодії, забезпечують існування правил для можливих та повторюваних ситуацій [29, с.23].

Так, виступаючи законодавчо і соціально закріпленими нормами, формальні і неформальні інститути створюють усталеність і нерушимість можливостей для економічних взаємодій з іншими суб'єктами, усувають загрози та підтримують безпечність їх відновлення, оскільки засновані на відповідальності за порушення суб'єктами даних норм та застосуванні санкцій. Йдеться про те, що інститути забезпечують захист інтересів суб'єктів за допомогою формальних і неформальних норм, а також певних механізмів, які комплементарно їх доповнюють, створення на основі інститутів механізмів погодження протиріч суспільних і приватних інтересів, протиріч продуктивних сил і виробничих відносин та ін.

Висновки. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, приходимо висновку, що:

1) інститути чинять вплив на економічні відносини та економічні інтереси як на об'єктивному, так і на суб'єктивному рівнях. З одного боку, набір базових і допоміжних інститутів є відображенням об'єктивно сформованих та закріплених у формі норм і правил економічних відносин, а, отже, й об'єктивно існуючих способів отримання економічної вигоди, забезпечуючи їх нормальний перебіг і підтримання можливостей для реалізації економічних інтересів. З іншого боку, інститути визначають спрямованість економічних відносин суб'єктів, регламентують та упорядковують

їх перебіг, визначають напрями і способи реалізації інтересів суб'єктів, встановлюють межі їх дій щодо отримання економічної вигоди (користі);

2) інститути дозволяють підтримувати відповідність між продуктивними силами та економічними відносинами на еволюційній основі і мирним шляхом через створення ефективної інституційної структури, яка закріплює нові форми і види економічних відносин, відповідні рівню розвитку продуктивних сил, сприяють погодженню суперечностей між ними;

3) інститути забезпечують підтримання відтворення економічних відносин і взаємодії економічних інтересів через зміни в інституційній основі та створення нового інституційного порядку, який зумовлює досягнення єдності інтересів та призводить до формування нової структури економічних відносин і нового способу виробництва, ефективного середовища для подальшої взаємодії суб'єктів і реалізації їх інтересів, створює умови для розвитку і відтворення економічних відносин на новій інституційній основі;

4) ефективні інститути сприяють формуванню суб'єктами усталених способів їх взаємодії та інституціоналізації інтересів. За неефективних інститутів виникає протиріччя між інститутами і суспільними інтересами (інтересами кожного окремого суб'єкта). Якщо суб'єкти не можуть реалізувати свої інтереси в межах існуючих економічних відносин, то впливають на формування нових інститутів, відповідних їх інтересам і невідповідних законодавчо закріпленим нормам, що приймає форми тіньових економічних відносин, зрощування влади і власності, рентоорієнтованої поведінки, опортунізму.

Література

1. Гриценко А. А. Институциональная архитектура: предмет, основные законы, методология / А. А. Гриценко // Научные труды ДОННТУ. – Серия: экономическая. – 2006. – Вып. 103-1. – С. 31–37.
2. Дементьев В. В. Що ми досліджуємо, коли досліджуємо інститути? / В. В. Дементьев // Економічна теорія. – 2009. – №3. – С. 75–92.
3. Тарасевич В. Н. Экономико-теоретическое знание: универсальные императивы, гипотезы, опыты: монография / В. Н. Тарасевич. – М. : ТЕИС, 2013. – 600 с.
4. Липов В. В. Институциональная комплемен-

тарность как фактор формирования социально-экономических систем / В. В. Липов // Журнал институциональных исследований. – 2012. – №4. – Т. 1. – С. 25–42.

5. Пилипенко Г. М. Категоріальне оформлення поняття інституту: проблеми і перспективи інституціональної теорії / Г. М. Пилипенко – Економічний вісник Національного гірничого університету – № 4 – 2008. – С. 12–18.

6. Михайлов А. М. Проблемы реализации экономических и институциональных интересов собственников факторов производства: монография / А. М. Михайлов; под ред. А. В. Мещерова. – М. : Экономические науки, 2006. – 232 с.

7. Громадская О. С. Институциональные интересы коммерческих банков / О. С. Громадская // Экономические науки. – 2010. – № 8(69). – С. 46–49.

8. Силантьев А. В. Противоречия системы экономических интересов и теневые отношения / А. В. Силантьев // Экономические науки. – 2007. – № 4(29). – С. 160–164.

9. Сміт А. Дослідження про природу та причини добробуту націй: пер. з англ. О. Васильової, М. Межевікіної, А. Малівського / А. Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с.

10. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – изд. 2. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1959. – Т. 13. – 770 с.

11. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – изд. 2. – М. : Издательство политической литературы, 1965. – Т. 37. – 600 с.

12. Дементьев В. В. Сучасна теорія інститутів: ідентифікація предметного поля / В. В. Дементьев // Економічна теорія. – 2015. – № 1. – С. 26–49.

13. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – Под общ. ред. В. В. Мотылева. – М. : Прогресс, 1984. – 367 с.

14. Коммонс Дж. Р. Институциональная экономика / Дж. Р. Коммонс, пер. с англ. А. А. Оганесян // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. – № 3. – С. 69–76.

15. Ходжсон Дж. Эволюция институтов: повестка дня для будущих исследований / Дж. Ходжсон // Журнал экономической теории. – 2005. – № 2. – С. 5–18.

16. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М. : Дело. – 2003. – 464 с.

17. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.

19. Тарасевич В. М. Институціональна теорія: методологічні пошуки і гіпотези / В. М. Тарасевич // Економічна теорія. – 2004. – № 2. – С. 45–56.

20. Клейнер Г. Д. Институты: определение, признаки и направления исследования / Г. Д. Клейнер // Управление. – 2016. – № 3. – С. 5–11.

21. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко – М. : ТЕИС, 1998. – 424 с.

22. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер. – М. : Финстатинформ, 2000. – 474 с.

23. Водяненко О. И. Развитие институтов реализации интересов субъектов постиндустриальной экономики / О. И. Водяненко, Е. Б. Жукова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2014. – № 9(57). – С. 96–104.

24. Івашина С. Ю. Институціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.

25. Михайлов А. М. Реализация экономических и институциональных интересов в процессе становления инновационной экономики в России / А. М. Михайлов // Экономические науки. – 2013. – №8(105). – С. 39–43.

26. Грейф А. Институты и путь к современной экономике. Уроки средневековой торговли / Пер. с англ. под науч. ред. Л. Кизиловой, К. Сониной. – М. : Дом высшей школы экономики, 2013. – 536 с.

27. Відтворювальна динаміка економічних систем: інститути та діяльність : монографія / за ред. чл.-кор. Гриценка А. А. ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2018. – 524 с.

28. Норгаард О. Економічні інституції та демократична реформа. Порівняльний аналіз посткомуністичних країн / Пер. з англ. М. Козуба та А. Галушки. – К. : Ніка-центр, 2007. – 424 с.

29. Skoog G. E. Supporting the Development of Institutions – Formal and Informal Rules / G. E. Skoog [Electronic resource]. – Access mode: http://www.sida.se/contentassets/502276753e2c429b9c4e066ae0c16872/20053-supportingthe-development-of-institutions---formal-and-informal-rules.-an-evaluation-theme-basic-concepts_1886.pdf.

30. Пилипенко Г. М. Институціональні чинники співвідношення державної і ринкової координації економічної діяльності / Г. М. Пилипенко: монографія. – Д. : Національний гірничий університет, 2012. – 293 с.

References

1. Gritsenko, A.A. (2006). Institutsionalnaya arhitektonika: predmet, osnovnyie zakony, metodologiya [Institutional architectonics: subject, basic laws, methodology]. *Nauchnye trudy DonNTU. Seriya: ekonomicheskaya – Science editions DonNTU. Ser. Economy, Issue 103-1*, 31-37 [in Ukrainian].

2. Dementev, V.V. (2009). Scho my doslidzhuemo, koly doslidzhuemo instituty? [What we investigate, if investigat instituts?] *Ekonomichna teoriya. – Economy Theory*, 3, 75-92 [in Ukrainian].

3. Tarasevich, V.N. (2013). *Ekonomiko-teoreticheskoe znanie: universumnyie imperativyi, gipotezyi, opytyi* [Economic and theoretical knowledge: universal imperatives, hypotheses, experiments]. Moskva: TEIS [in Russian].

4. Lipov, V.V. (2012). Institutsionalnaya kom-

plementarnost kak faktor formirovaniya sotsialno-ekonomicheskikh sistem [Institutional complementarity as a factor in the formation of socio-economic systems]. *Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy – Institutional Studies Journal*, 4, – Vol. 1, 25–42 [in Russian].

5. Pylypenko, H.M. (2008). Kategoriaalne oformlennia poniattia instytutu: problemy i perspektyvy instyutsionalnoi teorii [Category registration of concept is an institute: problems and prospects of institutional theory]. *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu – Economic Bulletin of National Mining University*, 4, 12–18 [in Ukrainian].

6. Mihaylov, A.M. (2006). *Problemy realizatsii ekonomicheskikh i institutsionalnykh interesov sobstvennikov faktorov proizvodstva [Problems of realization of economic and institutional interests of owners of production factors]*. A. V. Mescherov (Ed.). Moskva: Ekonomicheskije nauki [in Russian].

7. Gromadskaya, O.S. (2010). Institutsionalne interesy kommercheskikh bankov [Institutional interests of commercial banks]. *Ekonomicheskije nauki – Economy sciences*, 8(69), 46–49 [in Russian].

8. Silantev, V. (2007). Protivorechiya sistemy ekonomicheskikh interesov i tenevyie otnosheniya [Contradictions of the system of economic interests and shadow relations]. *Ekonomicheskije nauki – Economy sciences*, 4(29), 160–164 [in Russian].

9. Smit, A. (2001). *Doslidzhennya pro prirodu ta prichini dobrobutu natsiy [Doslidzhennya about nature and the reasons for the goodness of the nation]*. (O. Vasileva, M. Mezhevikina, & A. Malivskiy, Transl.) Kyiv: Rogt-Roua1 [in Ukrainian].

10. Marks, K., & Engels, F. (1959). *Sochineniya [Works]*. Issue 2, Vol. 13. Moskva: Gosudarstvennoe izdatelstvo politicheskoy literatury [in Russian].

11. Marks, K., & Engels, F. (1965). *Sochineniya [Works]*. Issue 2, Vol. 37. Moskva: Izdatelstvo politicheskoy literatury, [in Russian].

12. Dementev, V.V. (2015). Suchasna teoriya institutu: identifikatsiya predmetnogo polya [Suchasna theory Institute: identification of the subject field]. *Ekonomichna teoriya – Economy theory*, 1, 26–49 [in Ukrainian].

13. Veblen, T. (1984). *Teoriya prazdnogo klassa [Theory of the idle class]*. V. V. Motyleva (Ed.). Moskva: Progress [in Russian].

14. Kommons, Dzh.R. (2012). Institutsionalnaya ekonomika [Institutional Economics]. A.A. Oganessian, (Transl.). *Terra Economicus*, Vol. 10, 3, 69–76.

15. Hodzhson, Dzh. (2005). Evolyutsiya institutov: povestka dnya dlya buduschih issledovaniy [The evolution of institutions: an agenda for future research] *Zhurnal ekonomicheskoy teorii – Bulletin of Economy theory*, 2, 5–18 [in Russian].

16. Hodzhson, Dzh. (2003). *Ekonomicheskaya teoriya i instituty: Manifest sovremennoy institutsionalnoy ekonomicheskoy teorii [Economic Theory and Institutions: Manifesto of Modern Institutional Economic Theory]*. Moskva: Delo [in Russian].

17. Uilyamson, O. (1996). *Ekonomicheskije instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya [Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, «Relational» Contracting]*. Sankt-

Peterburg: Lenizdat; CEV Press [in Russian].

18. Nort, D. (1997). *Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki [Institutions, Institutional Changes and the Functioning of the Economy]*. (A.N. Nesterenko, Trans.); B. Z. Milner (Ed.). Moskva: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala» [in Russian].

19. Tarasevich, V.M. (2004). Institutsionalna teoriya: metodologichni poshuki i gipotezi [Institutional theory: methodological studies and hypotheses]. *Ekonomichna teoriya – Evonomy Theory*, 2, 45–56 [in Ukrainian].

20. Kleyner, G.D. (2016). Instituty: opredelenie, priznaki i napravleniya issledovaniya [Institutions: definition, signs and directions of research]. *Upravlenie – Management*, 3, 5–11 [in Russian].

21. Shastitko, A.E. (1998). *Neoinstitutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya [Neo-institutional economic theory]*. Moskva: TEIS [in Russian].

22. Nelson, R., & Uinter S. (2000). *Evolutsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy [The Evolutionary Theory of Economic Change]*. Moskva: Finstatinform [in Russian].

23. Vodyanenko, O.I., & Zhukova, E. B. (2014). Razvitie institutov realizatsii interesov subiektov postindustrialnoy ekonomiki [Development of Institutions for Realizing the Interests of Subjects of the Post-Industrial Economy]. *Sovremennaya ekonomika: problemy i resheniya – Modern economy: problems and decisions*, 9(57), 96–104 [in Russian].

24. Ivashina, S.Yu., & Ivashina O.F. (2018). *Institutsionalna ekonomika [Institutional economy]*. Dnipro: Universitet mytnoyi spravy ta finansiv [in Ukrainian].

25. Mihaylov, A. M. (2013). Realizatsiya ekonomicheskikh i institutsionalnykh interesov v protsesse stanovleniya innovatsionnoy ekonomiki v Rossii [Realization of economic and institutional interests in the process of establishing an innovative economy in Russia]. *Ekonomicheskije nauki – Economy sciences*, 8(105), 39–43 [in Russian].

26. Greyf, A. (2013). *Instituty i put k sovremennoy ekonomike. Uroki srednevekovoy trgovli [Institutes and the path to modern economics. Lessons of medieval trade]*. L. Kizilova, K. Sonin (Ed.). Moskva: Dom vyishey shkoly ekonomiki [in Russian].

27. Gritsenko, A. A. (Ed.). (2018). *Vidtvoryuvalna dinamika ekonomichnih sistem: instituti ta diyalnist [The dynamics of economic systems: Institute and Institute]*. NAN Ukrayiny, DU «In-t ekon. ta prognozuv. NAN Ukrayiny». Kyiv [in Ukrainian].

28. Norgaard, O. (2007). *Ekonomichni institutsiyi ta demokratichna reforma. Porivnyalnyi analiz postkomunistichnih krayin [Economic and institutional reform is democratic. Portal analysis of post-communist territories]*. (M. Kozuba, A. Galushka, Trans). Kyiv: Nika-tsentr [in Ukrainian].

29. Skoog, G.E. (n.d.). *Supporting the Development of Institutions – Formal and Informal Rules [Supporting the Development of Institutions – Formal and Informal Rules]* Retrieved from <http://www.sida.se/contentassets/502276753e2c429b9c4e066ae0c16872/20053-supportingthe-development-of->

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В СИСТЕМЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ ОБЩЕСТВА

В. Л. Смесо́ва, к. э. н., доцент, ГВУЗ «Украинский государственный химико-технологический университет»

В статье рассматривается влияние институтов на воспроизводство экономических отношений и взаимодействие экономических интересов, раскрыты функции институтов в процессе реализации экономических интересов субъектов. На основе анализа достижений ученых в сфере выявления содержания и характеристик институтов, форм и инструментов институционального влияния определена сущность понятия «институт». Под институтами понимается совокупность формальных и неформальных форм и способов, которые организуют, упорядочивают, устанавливают рамки экономических отношений и реализации экономических интересов, а также определяют осознанный экономический выбор субъектов. Обосновано содержание формальных и неформальных институтов, раскрыты существующие формы и способы институционального регулирования экономических отношений.

Целевой функцией институтов в процессе воспроизводства экономических отношений и взаимодействия экономических интересов определено поддержание и обеспечение эффективности объективно данных экономических отношений, которые задают направленность экономических интересов в экономической системе, формируют условия для реализации интересов субъектами и одновременно упорядочивают экономический выбор, экономические взаимодействия субъектов и осуществляют институционализацию их интересов.

Выявлено, что в реальной экономической действительности институты преимущественно отражают интересы тех субъектов, которые занимают наиболее сильные позиции (на рынках ресурсов, в политике, в обществе) и могут создавать нормы и правила, на основе которых возникает возможность максимизации собственной выгоды (пользы) за счет ограничения других субъектов в ее получении. На основе этого возникают и обостряются противоречия интересов, увеличиваются транзакционные издержки, снижается уровень реализации общественных интересов, а также интересов отдельных субъектов.

Доказано, что в случае закрепления неэффективных для реализации интересов субъектов институтов в экономической системе развиваются теневые экономические отношения, происходит сращивание власти и собственности, расширяются неформальные взаимодействия субъектов с властью с целью реализации своих экономических отношений, доминирует рентоориентированное поведение субъектов, повышается уровень монополизации на рынках ресурсов, возрастают оппортунизм и коррупция.

Ключевые слова: воспроизводство, экономические отношения, экономические интересы, институты, частные интересы, общественные интересы.

INSTITUTIONS AND THEIR INFLUENCE ON THE PROCESS OF REPRODUCTION OF ECONOMIC RELATIONS AND INTERACTION OF ECONOMIC INTERESTS

V. L. Smiesova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, State Higher Educational Institution «Ukrainian State University of Chemical Technology»

The article demonstrates the influence of institutions on the reproduction of economic relations and the interaction of economic interests, discloses the functions of institutions in the process of implementing the economic interests of subjects. Based on the analysis of the achievements of scientists in the sphere of identifying the content and characteristics of institutions, forms and instruments of institutional influence, the essence of the concept of «institution» is determined. Insti-

tutions are understood as a combination of formal and informal forms and methods that organize, regulate, establish the framework of economic relations and the realization of economic interests, as well as determine the conscious economic choice of subjects. The content of formal and informal institutions is substantiated, the existing forms and methods of institutional regulation of economic relations are disclosed.

The objective function of institutions in the process of reproducing economic relations and the interaction of economic interests is to maintain and ensure the effectiveness of objectively given economic relations, which determine the direction of economic interests in the economic system, the formation of conditions for the realization of interests by subjects and at the same time to streamline economic choice, economic interactions of subjects, institutionalization of their interests.

It was revealed that in economic reality, institutions primarily display the interests of those entities that occupy strong positions (in resource markets, in politics, in society) and can create norms and rules on the basis of which they can increase their profit (benefit) for due to the restriction of other subjects. On the basis of this, conflicts of interest arise and aggravate, transaction costs increase, the level of realization of public interests, as well as the interests of other entities decreases.

It is proved that in case of consolidation of institutions that are ineffective for the realization of the interests of subjects in the economic system, shadow economic relations develop, there occurs coalescence of power and property, informal interactions of subjects with power in order to realize their economic relations, rent-oriented behavior of subjects, monopolization in resource markets, opportunism, corruption schemes, the removal and export of capital through offshore companies.

Keywords: reproduction, economic relations, economic interests, institutions, private interests, community interests.

Надійшла до редакції 27.02.19 р.

СУТНІСТЬ ТА СТРУКТУРА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Е. В. Прушківська, д. е. н., професор, em.prushkovskaya@gmail.com,
А. М. Ткачук, аспірант, НУ «Запорізька політехніка», tkachuk.a.m.2019@gmail.com*

У статті розглядається проблема визначення сутності високотехнологічного сектору національної економіки. Аналіз наукових праць вітчизняних та іноземних вчених дозволив авторам прийти до висновку, що критерій високої технологічності може бути застосованим тільки до сектору національної економіки, а не до її сфери. Доведено, що основними складовими високотехнологічного сектора виступають дві основні сфери, а саме: сфера високотехнологічного матеріального виробництва (що виробляє продукти промисловості та АПК) та сфера надання високотехнологічних послуг (що виробляє сервісні продукти, у тому числі й товари соціальної спрямованості).

Здійснено дослідження існуючих підходів та критеріїв визначення високотехнологічних галузей економіки у різних країнах світу, що реалізовані міжнародними організаціями та окремими країнами (ОЕСР, США, Канада, країни ЄС, Китай, Україна). Виявлено, що найбільш поширеним у світі є кількісний підхід ОЕСР, який базується на розрахунку показників відношення витрат на НДДКР до показників випуску продукції. У США та Канаді широке застосування (в організаціях АеА та СВ) отримали експертний та товарний підходи. Вони дозволяють визначити рівень технологічності по кожній конкретній товарній групі.

У ході дослідження встановлено, що для різних дослідницьких цілей можуть використовуватися різні підходи щодо визначення високотехнологічних галузей економіки. Показано, що галузевий підхід слід застосовувати для цілей макроекономічного аналізу та міжнародних співставлень; товарний підхід – для зіставлення обсягів експорту / імпорту продукції; підхід, що базується на визначенні високотехнологічного підприємства – для розробки державної системи підтримки та стимулювання розвитку високотехнологічного сектору.

Представлена адаптована до українських реалій галузева структура високотехнологічного сектору національної економіки, в якій поряд з високотехнологічними галузями промисловості та АПК виділено галузі сфери послуг, що відрізняються високою знаннєємністю (knowledge intensive high-technology services)

Ключові слова: високі технології, сектор, сфера, високотехнологічний сектор, національна економіка, галузева структура, критерії, підходи.

Постановка проблеми. У сучасній економічній системі все більшого значення набуває високотехнологічна сфера. Саме вона формує конкурентні переваги розвинених країн світу, саме тут створюється найбільша частка доданої вартості, закладаються підвалини для економічного прориву і зростання економік (прикладом можуть служити економіки Японії, Сінгапуру, Південної Кореї тощо). Проте, сфера високих технологій за сучасних умов не лише сприяє

економічним трансформаціям, зростанню продуктивності праці, підвищенню якості життя населення, але й сама зазнає суттєвих змін. У зв'язку з цим постає проблема пошуку нових способів її визначення та опису. Актуальність цих проблем також підтверджується державною економічною політикою. Так, в Україні розроблюються стратегічні документи спрямовані на становлення економіки, заснованої на знаннях.

Їх метою є активізація інноваційного розвитку, підвищення технологічності, зростання конкурентоздатності та забезпечення ефективності діяльності існуючого виробництва (наприклад, Проект Стратегії розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року від 15.06.2016 р. [1]). Однак, зазначений документ складено на основі загальноприйнятої класифікації Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) до високотехнологічних галузей [2], яка має занадто узагальнюючий характер, не адаптована до реалій української економіки та не враховує частину високотехнологічних соціальних послуг.

Відтак, виникає необхідність структурування високотехнологічної сфери національної економіки, що у подальшому сприятиме більш чіткій розробці стратегічних документів, програм підтримки розвитку високотехнологічних підприємств, а отже і цільовому використанню бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні 10 років в українській науковій літературі з'явилося багато наукових праць, присвячених вивченню особливостей розвитку високотехнологічної сфери. Зазвичай, в них представлено аналіз галузевої структури високотехнологічного виробництва в Україні, виділяються його основні проблеми та тенденції (Волкова О. Д., Магнаєнко І. М. [3], Оппельд Л. І. [4] та ін.).

Питання методології визначення високотехнологічної сфери не так поширені у вітчизняній літературі. Проте, існує низка ґрунтовних доробків, зокрема монографія Саліхової О. Б. «Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні» [5], статті Федулової Л. І. [6, 7] та Мельника О. Г. [8], в яких розкривається сутність високотехнологічних галузей, а також виділяються та систематизуються критерії їх визначення. Однак, зазначені автори зосереджують свою увагу на високотехнологічному виробництві, не включаючи у це поняття високотехнологічні галузі сфери послуг.

У наукових працях іноземних вчених Скорської А. [9] та Ваврової Д. [10] цей недолік усувається та чітко виділяються ок-

ремі види послуг, які можна віднести до високотехнологічної сфери економіки.

Таким чином, вважаємо за доцільне удосконалити вітчизняний підхід до структурування високотехнологічної сфери, за рахунок врахування іноземного досвіду та його адаптації до української статистичної традиції.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є визначення сутності високотехнологічної сфери національної економіки, а також виділення конкретних галузей, видів діяльності та виробництв, які продукують високі технології.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «високі технології» (high technology, or high tech) отримало широке поширення у науковій та іншій літературі, починаючи з 70-х років ХХ ст. Вперше його використав Роберт Мец у своїй авторській колонці на сторінках газети «New York Times» у 1969 р. [11]. За 50 років свого активного використання це поняття значно розширило свої межі та з суто технічного перетворилося на комплексне та багатогранне.

Так, у Наказі Міністерства промислової політики України «Про затвердження методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств» високі технології визначаються як систематизовані передові знання на певний період, спрямовані на випуск продуктів чи створення процесу, які є принципово новими (тими, що не мають аналогів) або новими в певній галузі знань, застосування яких дозволить отримати монопольне становище на міжнародному ринку або покращити конкурентні позиції того, хто їх розробляє чи застосовує, та отримати високу додану вартість [12].

На нашу думку, таке визначення є достатньо повним та в повній мірі розкриває значення високих технологій для економіки у цілому та окремих економічних суб'єктів. Крім того, тут розкривається не лише матеріальний підтекст, тобто зв'язок технологій з конкретними технічними розробками, а й нематеріальний, оскільки зазначається, що високі технології можуть бути спрямовані на створення процесу.

Відтак, високі технології, як систематизовані передові знання, проникають у значну кількість галузей та видів економічної діяльності, використовуються при розробці нових механізмів, виробництві складних продуктів та наданні знаннєємних послуг (knowledge-intensive services). При цьому в структурі національної економіки утворюється окрема потужна сфера високих технологій.

Слід зазначити, що у науковій літературі не існує єдиного розуміння, що саме формують високі технології: сферу чи сектор. Наприклад, Саліхова О. Б. [5] оперує поняттям сфера високих технологій, Оппельд Л. І. [4] та Федулова Л. І. [6] – сектор високих технологій.

Вважаємо за доцільне для вирішення цього протиріччя звернутися до економічної теорії. Відтак, під сферою економіки традиційно розуміються великі структурні блоки економіки, які діляться на галузі, комплекси й інші складові. Вони можуть виділятися залежно від участі у створенні сукупного суспільного продукту і національного доходу (сфера матеріального виробництва та невиробнича сфера, сфера виробництва товарів та сфера послуг), або ж залежно від етапів суспільного виробництва (виробництво, розподіл, обмін, споживання).

Сектор економіки, у свою чергу, визначається як велика частина економіки, якій притаманні схожі спільні характеристики, що дозволяє виокремити її від інших частин народного господарства у теоретичних та практичних цілях. З точки зору інституційного підходу виділяють: сектор домашніх господарств, підприємницький, державний, та зовнішній сектори економіки. Розрізняють також державний і приватний сектори залежно від відношення права власності; ринковий та неринковий сектори – від виду економічних відносин; первинний, вторинний, третинний сектори – від етапу розвитку суспільства.

Враховуючи визначення поняття «сфера економіки», приходимо до висновку, що високі технології не можна віднести до конкретної сфери, оскільки вони з одного боку створюються у сфері матеріального виробництва завдяки ефективному функціонуванню сфери послуг, зокрема освіти; з іншого

боку високі технології пронизують усі етапи суспільного виробництва: і виробництво, і розподіл, і обмін, і споживання.

Крім того, у вітчизняній та зарубіжній літературі достатньо поширеною є структуризація національної економіки за ознакою технологічності. Відповідно до якої виділяють високотехнологічний, середньо технологічний та низькотехнологічний сектори (іноді виокремлюються й проміжні складові).

Таким чином, на нашу думку, в економічній літературі доречніше використовувати поняття «високотехнологічний сектор», який, у свою чергу, може складатися зі сфери високотехнологічного матеріального виробництва та сфери надання високотехнологічних послуг (рис. 1).



Рис. 1. Високотехнологічний сектор національної економіки та його сфери. Джерело: складено авторами

На рис. 1 представлена структура високотехнологічного сектору національної економіки, яка одразу поєднує галузевий та товарний підходи, і дає комплексне уявлення про цей сектор.

Однак, для ґрунтового аналізу та системного вивчення цього сектору економіки потрібно чітко визначити, які саме галузі належать до сфери високотехнологічного матеріального виробництва, а які до сфери надання високотехнологічних послуг.

Єдиного методологічного підходу до визначення високотехнологічних галузей

національної економіки у світі не існує. Вони різняться залежно від країни, а також залежно від організації, яка здійснює розрахунки.

Найпопулярнішим наразі у світі залишається підхід ОЕСР. Він засновується на такому показникові як інтенсивність НДДКР (науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки), який визначається як відношення витрат на НДДКР до показників випуску (або до валової доданої вартості, або до валового випуску). Відповідно до цього критерію визначають п'ять груп галузей: високотехнологічні, середньовисокотехнологічні, середньо-технологічні, середньо-низькотехнологічні та низькотехнологічні. Зазвичай саме цю класифікацію окремі країни беруть за основу, проте вносять у неї певні правки.

Так, у США у діє декілька організацій, які досліджують високотехнологічний сектор і намагаються чітко його визначити. Наприклад, Міжнародна торгова адміністрація (ІТА) Міністерства торгівлі США визначає високотехнологічні галузі за часткою витрат на НДДКР у продажу промислових товарів.

Бюро перепису населення (СВ) Міністерства торгівлі США визначає конкретні категорії продукції відповідно до HTSUS (Harmonized Tariff Schedule of the United States), які містять передові технології у цій області. Тут також використовується експертна оцінка конкретних товарів.

Американська асоціація електронної промисловості (АеА) використовує теж експертний та товарний підходи, однак, бере за основу класифікацію NAICS (North American Industrial Classification System). Ця організація вважає галузі високотехнологічними, якщо вони охоплюють виробництво промислової продукції на основі високих технологій або надання комунікаційних і технологічних послуг та розробку програмного забезпечення.

На основі кількісної ідентифікації за питомою вагою зайнятих технологоорієнтованими професіями у загальній зайнятості визначає високотехнологічні галузі Бюро трудової статистики (BLS) Міністерства праці США. Високотехнологічними вони вважають ті галузі, де значення галузевого показника перевищує як мінімум удвічі се-

редній рівень по всіх галузях промисловості.

Крім того, у США кожен окремий штат має право вносити зміни у загальноприйняті класифікації та самостійно визначати саме ті високотехнологічні галузі, чий розвиток буде стимулюватися на конкретній території.

Канада, як член НАФТА, у 2005 р. привела у відповідність власні підходи визначення високотехнологічних галузей до підходів США, заснованих на критеріях АеА. Проте, до того високотехнологічність галузей визначалася за: співвідношенням витрат на НДДКР до валової продукції; співвідношенням персоналу, задіяного в НДДКР, до загальної чисельності персоналу та чисельність висококваліфікованого персоналу, зайнятого розумовою працею; виробництво товарів, що втілюють результати широкого кола науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт та є передовими у своїй сфері.

У країнах ЄС за основу визначення високотехнологічних галузей прийнято критерії Р. Бачарта, розроблені у 1987 р. Він дотримувався кількісного підходу, в основі якого було два основних показники: рівень витрат на НДДКР в обсягах продажів та частка вчених, інженерів і техніків у загальній кількості зайнятих галузі. Пізніше цей підхід адаптували спочатку до NACE Rev. 1, потім до NACE Rev. 2 і почали активно використовувати у Великій Британії, Німеччині, Нідерландах тощо. В Італії спочатку за основу було прийнято підхід ОЕСР, адаптований до національних вимог, а потім підхід Р. Бачарта, у зв'язку з гармонізацією статистичних показників країн-членів ЄС.

Підхід ОЕСР взято за основу і Китаєм. Проте його уточнено за рахунок національної специфіки. Так, додатково враховується технологічне наповнення промисловості (тут оцінюються витрати на НДДКР до загального прибутку від реалізації, частка персоналу, задіяного у НДДКР, та створення нових продуктів), а також промисловий розподіл високотехнологічної продукції та промисловий розподіл високотехнологічних підприємств та підприємств, що використовують нові технології. Таким чином, у Китаї високотехнологічними можуть вважатися лише ті галузі, для яких характерна висока

концентрація високотехнологічних продуктів.

В Україні основним критерієм високотехнологічного виробництва є питома вага виручки високотехнологічної продукції в загальному обсязі продукції підприємства. В комплексі з даним показником оцінюється ефективність виробництва (валова додана вартість, продуктивність праці), техніко-технологічний рівень виробництва (коефіці-

єнт технологічного розвитку, в основі якого кількість працівників на лініях автоматизованого виробництва, питома вага високих технологій у технологічних процесах тощо), оцінка рівня кваліфікації працівників (зокрема кількість людей, зайнятих в НДДКР) [8].

Для наочності аналізу згрупуємо досліджувані підходи (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії визначення високотехнологічних галузей
різними країнами світу та міжнародними організаціями

Країна, організація	Критерії				
ОЕСР	Відношення витрат на НДДКР до показників випуску (зазвичай, до валової доданої вартості або до валового випуску)				
США	Експертний та товарний (СВ, АеА)	Частка витрат на НДДКР у продажу промислових товарів (ІТА)		Питома вага зайнятих технологічно орієнтованими професіями у загальній зайнятості (BLS)	
Канада	Співвідношення персоналу, задіяного в НДДКР, до загальної чисельності персоналу та чисельності висококваліфікованого персоналу, зайнятого розумовою працею	Співвідношення витрат на НДДКР до валової продукції	Виробництво товарів, що втілюють результати широкого кола НДДКР та є передовими у своїй сфері		Експертний та товарний з 2005 р.
ЄС	Частка вчених, інженерів і техніків у загальній кількості зайнятих галузі		Рівень витрат на НДДКР в обсягах продажів		Товарний підхід адаптований за NACE Rev. 2
Китай	Відношення витрат на НДДКР до показників випуску	Технологічне наповнення промисловості	Промисловий розподіл високотехнологічних підприємств та підприємств, що використовують нові технології		Промисловий розподіл високотехнологічної продукції
Україна	Частка високотехнологічної продукції в загальному обсязі продукції, валовій доданій вартості	Питома вага персоналу, задіяного в НДДКР	Частка високих технологій в комплектації продукції	Оцінка рівня інноваційності	Техніко-технологічний рівень Виробництва

Джерело: систематизовано авторами на основі [5, 8, 13]

Отримані дані дають підстави дійти до висновку, що в одній і тій самій країні можуть використовуватися різні підходи до визначення високотехнологічних галузей. Проте, їх застосування залежить від напрямків та мети дослідження.

Вважаємо, що в Україні для цілей макроекономічного аналізу, та співставлень на

макрорівні доцільно використовувати галузевий підхід, заснований на методології ОЕСР. Для зіставлення обсягів експорту/імпорту – підхід, що базується на конкретних товарних позиціях та може бути адаптований до міжнародних статистичних баз (це дозволяє усунути протиріччя між країнами у визначенні високотехнологічних га-

лузей, адже характеристики окремого товару не повинні різнитися залежно від країни походження). Для розробки державної системи підтримки та стимулювання розвитку високотехнологічного сектору – підхід, що базується на визначенні високотехнологічного підприємства.

Розглянемо докладніше галузеву структуру високотехнологічного сектору економіки за підходом ОЕСР (який засновано на міжнародній класифікації ISIC Rev. 4) та підходом ЄС (який засновано на європейській класифікації NACE Rev. 2) (табл. 2).

Таблиця 2

Структура галузей високотехнологічного сектору національної економіки за ISIC Rev. 4 та NACE Rev. 2

Група галузей	ISIC Rev. 4	NACE Rev. 2	Група галузей
сфера високотехнологічного матеріального виробництва			
Галузі з високою інтенсивністю НДДКР	21: Фармацевтика; 26: Виробництво комп'ютерної, електронної та оптичної продукції; 303: Повітряне, космічне та пов'язане машинобудування.	21: Виробництво основних фармацевтичних препаратів та фармацевтичних препаратів; 26: Виробництво комп'ютерної, електронної та оптичної продукції	Високі технології
Галузі з інтенсивністю НДДКР вище за середнє	20: Хімічна промисловість 252: Виробництво зброї та боєприпасів; 27: Виробництво електричного обладнання 28: Виробництво машин та обладнання; 29: Виробництво автомобілів, причепів та напівпричепів; 302, 304, 309: Виробництво залізничного обладнання, військової техніки та транспорту; 325: Виробництво медичного та стоматологічного обладнання	20: Виробництво хімічних речовин та хімічних продуктів; 27-30: Виробництво електрообладнання; Виробництво машин та обладнання; Виробництво автомобілів, причепів та напівпричепів; Виробництво іншого транспортного обладнання	Середньо-високі технології
сфера надання високотехнологічних послуг			
Галузі з високою інтенсивністю НДДКР	582: Розробка програмного забезпечення; 72: Наукові дослідження та розробки	59-63: Виробництво кіно-, відео- і телевізійних програм, звукозапис та публікація музики; Діяльність з програмування та мовлення; Телекомунікації; комп'ютерне програмування, консультування та пов'язані з цим заходи; інформаційне обслуговування; 72: Наукові дослідження та розробки	Високотехнологічні знаннєємні послуги
Галузі з інтенсивністю НДДКР вище за середнє	62-63: IT та інші інформаційні послуги		

Джерело: розроблено авторами на основі [14, 15, 16]

Відповідно до даних, наведених у табл. 2, стає зрозумілим, що у цілому міжнародні статистичні бази ISIC Rev. 4 та NACE Rev. 2 дублюють одна одну. Проте, наявні певні відмінності. Так, в ISIC Rev. 4 використовується деталізація вищого рівня. За цим підходом повітряне, космічне та пов'язане машинобудування включається до галузей з високою інтенсивністю НДДКР, а за NACE

Rev. 2 до галузей з інтенсивністю НДДКР вищою за середнє. Крім того, класифікація NACE Rev. 2 у сфері надання високотехнологічних послуг використовує дещо інший підхід, який засновується на показнику знаннєємності (knowledge – intensive). При цьому у загальній сфері знаннєємних послуг виділяються окремою групою високотехнологічні знаннєємні послуги. Окрім високо-

технологічних також виділяють групи ринкових, фінансових та інших знаннєсмих послуг.

Тож, поєднуючи у цілому класифікації ISIC Rev. 4 та NACE Rev. 2 можемо пред-

ставити високотехнологічний сектор національної економіки за вітчизняним класифікатором КВЕД-2010 (рис. 2).



Рис. 2. Галузева структура високотехнологічного сектору України за КВЕД-2010.

Джерело: складено авторами

Представлене на рис. 2 співставлення КВЕД-2010 з міжнародним та європейським аналогом дозволить у подальшому більш якісно проводити компаративний аналіз розвитку високотехнологічного сектору України та інших країн світу.

Висновки. Високотехнологічний сектор є потужним каталізатором розвитку будь-якої економіки світу. У зв'язку з цим державна економічна політика має бути спрямована на його підтримку та стимулювання. Це вимагає чіткого визначення сутності високотехнологічного сектору, крите-

ріїв його визначення та галузевої структури. Тож, у даній роботі подані авторські підходи до вирішення зазначених проблем.

Новизна запропонованих ідей полягає у виділенні у структурі високотехнологічного сектору не лише сфери матеріального виробництва, а й сфери послуг. Тим самим автори підкреслюють значення останньої у сучасному народному господарстві.

Співставлення галузевих класифікацій України, ЄС та світу, запропоноване авторами, стане базою для проведення компаративного аналізу. Це дозволить виявити про-

галини у розвитку національного сектору високих технологій та виділити ті країни, чий позитивний досвід можна запозичити.

Література

1. Стратегія розвитку високотехнологічних галузей України до 2025 р. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=8b96d8a1-8009-4c0e-a7d5-a7d96a2a7072>
2. Science and Engineering Indicators 2018. URL: <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/assets/nsb20181.pdf>
3. Волкова О. Д. Тенденції, проблеми та перспективи розвитку високотехнологічного виробництва в Україні. / О. Д. Волкова, І. М. Манаєнко // Актуальні проблеми економіки та управління : збірник наукових праць молодих вчених. – 2018. – Вип. 12. URL: <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/24611>
4. Опфельд Л. І. Особливості та розвиток високотехнологічного сектора економіки України в умовах глобалізації / Л. І. Опфельд // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 66-71. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_6_14
5. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні : монографія / О. Б. Саліхова; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 624 с.
6. Федулова Л. І. Тенденції розвитку високотехнологічного сектору економіки України / Л. І. Федулова // Економіст. – 2009. – № 1. – С. 32–36.
7. Федулова Л. І. Методологічні підходи до оцінки технологічного рівня промислового виробництва / Л. І. Федулова // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4, – № 4. – С. 65-84.
8. Мельник О. Г. Системи фінансування високих технологій / О. Г. Мельник // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 47–52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_4_6
9. Skórska A. High-tech industry and knowledge intensive services as carriers of knowledge-based economy in Poland and in other European Union member states. *Folia Pomer. Univ. Technol. Stetin., Oeconomica*. 2016. № 331(85)4. P. 137–146. DOI: 10.21005/oe.2016.85.4.14
10. Vávrová Dagmar. Approaches to the classification of high-tech companies from the negative and positive point of view. *Perspectives of Business and Entrepreneurship Development in Digital Age*. September 20-22, 2017. Brno, Czech Republic. URL: <https://www.semanticscholar.org/paper/Approaches-to-the-classification-of-high-tech-from-Vávrová/0f3458b78a23b99188b47f5248a262ef0169516b>
11. Metz R. Market Place: Collins Versus The Middle Man. *The New York Times*. April 24, 1969. P. 64.
12. Наказ Міністерства промислової політики України «Про затвердження методики ідентифікації українських високотехнологічних промислових підприємств» від 08.02.2008 р. № 80. URL: http://www.uazakon.com/documents/date_ee/pg_gtwgwd/index.htm
13. Саліхова О. Б. Методологічні підходи до оцінки високотехнологічного сектора економіки

України / О. Б. Саліхова // Економіка та прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 75–86. URL: http://eip.org.ua/docs/EP_09_3_75_uk.pdf

14. Galindo-Rueda F., Verger F. OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2016/04, OECD Publishing, Paris. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jlv73sqqp8r-en>

15. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД-2010). URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html

16. Eurostat indicators on High-tech industry and Knowledge-intensive services. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an3.pdf

References

1. Stratehiya rozvytku vysokotekhnolohichnykh haluzey Ukrayiny do 2025 r. [Strategy for the development of high-tech industries in Ukraine by 2025]. Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=8b96d8a1-8009-4c0e-a7d5-a7d96a2a7072> [in Ukrainian]
2. Science and Engineering Indicators 2018. Retrieved from <https://www.nsf.gov/statistics/2018/nsb20181/assets/nsb20181.pdf>
3. Volkova, O.D., & Manaenko, I.M. (2018). Tendentsiyi, problemy ta perspektyvy rozvytku vysokotekhnolohichnoho vyrobnytstva v Ukrayini [Trends, problems and prospects of development of high-tech production in Ukraine]. *Aktualni problemy ekonomiky ta upravlinnya : zbirnyk naukovykh prats' molodykh vchenykh – Topical problems of economics and management: a collection of scientific works of young scientists*, 12. Retrieved from <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/24611> [in Ukrainian]
4. Oppeld, L. I. (2012). Osoblyvosti ta rozvytok vysokotekhnolohichnoho sektora ekonomiky Ukrayiny v umovakh hlobalizatsiyi [Features and development of high-tech sector of economy of Ukraine in the conditions of globalization]. *Ekonomika i rehion – Economy and region*, 6, 66–71. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_6_14 [in Ukrainian].
5. Salikhova, O.B. (2012). *Vysokotekhnolohichni vyrobnytstva: vid metodolohiyi otsinky do pidnesennya v Ukrayini [High-tech productions: from assessment methodology to uplift in Ukraine]*. Kyiv: NAS of Ukraine, Institute of Economics. and forecasting [in Ukrainian].
6. Fedulova, LI. (2009). Tendentsiyi rozvytku vysokotekhnolohichnoho sektora ekonomiky Ukrayiny [Trends of development of high-tech sector of economy of Ukraine]. *Ekonomist – Economist*, 1, 32–36 [in Ukrainian].
7. Fedulova, L.I. (2008). Metodolohichni pidkhody do otsinky tekhnolohichnoho rivnya promyslovoho vyrobnytstva [Methodological approaches to the assessment of technological level of industrial production]. *Nauka ta innovatsiyi – Science and innovation*, 4, 65–84 [in Ukrainian].

8. Melnyk, O. G. (2014). Systemy finansuvannya vysokykh tekhnolohiy [Systems of financing high technologies]. *Problemy ekonomiky – Problems of economy*, 4, 47–52. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2014_4_6 [in Ukrainian].
9. Skórska, A. (2016). High-tech industry and knowledge intensive services as carriers of knowledge-based economy in Poland and in other European Union member states. *Folia Pomer. Univ. Technol. Stetin., Oeconomica*, 331(85)4, 137–146. DOI: 10.21005/oe.2016.85.4.14
10. Vávrová, D. (2017). Approaches to the classification of high-tech companies from the negative and positive point of view. *Proceedings from MIIM '17 «Perspectives of Business and Entrepreneurship Development in Digital Age»*. Brno, Czech Republic. Retrieved from <https://www.semanticscholar.org/paper/Approaches-to-the-classification-of-high-tech-from-Vávrová/0f3458b78a23b99188b47f5248a262ef0169516b>
11. Metz, R. (1969). Market Place: Collins Versus The Middle Man. *The New York Times*. April 24, 64.
12. Nakaz Ministerstva promyslovoyi polityky Ukrainy «Pro zatverdzhennya metodyky identyfikatsiyi ukrayins'kykh vysokotekhnolohichnykh promyslovykh pidp-ryemstv» vid 08.02.2008 r. № 80. [Nakaz Ministerstva promyslovoyi polityky Ukrainy «Pro zatverdzhennya metodyky identyfikatsiyi ukrayins'kykh vysokotekhnolohichnykh promyslovykh pidp-ryemstv» vid 08.02.2008 r. № 80.]. Retrieved from http://www.uazakon.com/documents/date_ee/pg_gtwgwd/index.htm [in Ukrainian].
13. Salikhova, O.B. (2009). Metodolohichni pidkhody do otsinky vysokotekhnolohichnoho sektora ekonomiky Ukrainy [Methodological approaches to the assessment of high-tech sector of Ukrainian economy]. *Ekonomika ta prohnozuvannya – Economics and Forecasting*, 3, 75–86. Retrieved from http://eip.org.ua/docs/EP_09_3_75_uk.pdf [in Ukrainian].
14. Galindo-Rueda, F., & Verger, F. (2016). OECD Taxonomy of Economic Activities Based on R&D Intensity. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2016/04, OECD Publishing, Paris. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/5jlv73sqpp8r-en>
15. Klyasyfikatsiya vydiv ekonomichnoyi diyalnosti (KVED-2010) [Classification of economic activities (NACE.BG-2010)]. Retrieved from http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html [in Ukrainian].
16. Eurostat indicators on High-tech industry and Knowledge-intensive services. Retrieved from https://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an3.pdf.

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Э. В. Прушковская, д. э. н., профессор, А. Н. Ткачук, аспирант,
НУ «Запорожская политехника»

В статье рассматривается проблема определения сущности высокотехнологического сектора национальной экономики. Анализ научных работ отечественных и иностранных ученых позволил авторам прийти к заключению, что критерий высокотехнологичности может быть применен только к сектору национальной экономики, но не к ее сфере. Доказано, что основными составляющими высокотехнологического сектора выступают две основные сферы, а именно: сфера высокотехнологического материального производства (которая вырабатывает продукты промышленности и АПК) и сфера предоставления высокотехнологических услуг (которая производит сервисные продукты, в том числе и социальной направленности).

Осуществлено исследование существующих подходов и критериев определения высокотехнологических отраслей экономики в разных странах, которые реализованы международными организациями и отдельными странами (ОЕСР, США, Канада, страны ЕС, Китай, Украина). Выявлено, что наиболее распространенным в мире является количественный подход ОЕСР, который базируется на расчете показателей соотношения затрат на НИОКР к показателям выпуска. В США и Канаде широкое распространение (в организациях АеА и СВ) получили экспертный и товарный подходы. Они позволяют определить уровень технологичности по каждой конкретной товарной группе.

Кроме того, установлено, что для разных целей исследования могут использоваться разные подходы. Так, отраслевой подход следует применять для целей макроэкономического анализа и международных сопоставлений; товарный подход – для сопоставления объемов экспорта/импорта; подход, который базируется на определении высокотехнологического предприятия, – для разработки государственной системы поддержки и стимулирование развития высокотехнологического сектора.

Представлена адаптированная к украинским реалиям отраслевая структура высокотехнологического сектора национальной экономики, в которой наряду с высокотехнологическими отраслями промышленности и АПК выделены отрасли сферы услуг, которые отличаются высокой знанеємкостью (knowledge intensive high-technology services).

Ключевые слова: высокие технологии, сектор, сфера, высокотехнологический сектор, национальная экономика, отраслевая структура, критерии, подходы.

SUBSTANCE AND STRUCTURE OF THE HIGH-TECH SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

*E. V. Pruschkivska, D.E., Professor., A. M. Tkachuk, Post-graduate student, National University
«Zaporizhzhia Polytechnic»*

The article considers the problem of determining the substance of the high-tech sector of the national economy. The analysis of domestic and foreign scientific works allowed the authors to conclude that the high-tech criterion can be applied to a sector of the national economy, rather than to its sphere. It has been proved that the main components of the high-tech sector are two areas: the sphere of high-tech material production (which produces industrial products and agricultural industrial complex products) and the sphere of high-tech services (which produces service products, including social ones).

The existing approaches and criteria for determining high-tech industries in different countries implemented by international organizations and certain countries (OECD, USA, Canada, EU countries, China, Ukraine) are investigated. It has been revealed that most widespread in the world is the quantitative approach of the OECD, which is based on the calculation of indicators of the ratio of R&D costs to output indicators. In the USA and Canada, expert and product approaches have become widespread (in AeA and CB organizations). They allow us to determine the level of manufacturability for each specific product group.

In addition, it was found that different approaches can be used for different research purposes. Thus, the sectoral approach should be applied for the purposes of macroeconomic analysis and international comparisons; commodity approach – for comparing export / import volumes; an approach based on the high-tech enterprise definition - for developing a state support system and stimulating the high-tech sector development.

The sectoral structure of the high-tech sector of the national economy, adapted to Ukrainian environment, is presented, in which, along with high-tech industries and agricultural industrial complex, the service industries are differentiated, which are characterized by knowledge intensity.

Keywords: high technologies, sector, sphere, high-tech sector, national economy, industry structure, criteria, approaches.

Надійшла до редакції 15.03.19 р.

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН

*К. В. Багмет, к. е. н., докторант, Сумський державний університет,
kbagmet2017@gmail.com*

У статті проведено дослідження передумов інституційних змін у соціальній сфері України через аналіз якості інституційного режиму та чинної моделі управління і фінансування соціальних послуг. Порівняльний аналіз країн за співвідношенням індексу економіки знань у часі показав, що саме за рахунок інституційної складової відбувається зменшення значення даного індексу. Країни з високим рівнем доходу не демонструють динаміку суттєвого зростання за цим індексом. Репрезентативним є те, що країни, які знаходяться на шляху створення конкурентних інститутів (країни Балтії, Польща) демонструють зростаючу динаміку індексу економіки знань, в тому числі за розвитком інститутів. Інформативним є також аналіз окремих складових індексу економіки знань. Так, за кількісним показником, що характеризує економічний та інституційний режими, Україна демонструє зниження якості інституційного середовища за період з 2000 по 2012 роки.

Проведено порівняльний аналіз моделей управління соціальними послугами України та розвинених країн світу. Виявлено, що в Україні сформована багаторівнева модель управління соціальними послугами, особливістю якої є віднесення більшості послуг до усіх трьох рівнів управління та фінансування. Результати аналізу свідчать, що управління наданням соціальних послуг розподілено в межах широкого кола зацікавлених сторін. Основна відмінність моделей управління соціальними послугами в Україні та у країнах аналізованої групи полягає у ступені залучення приватного капіталу.

Сучасні тенденції розвитку соціальної сфери свідчать про необхідність розвитку у соціальній сфері інститутів ринкової економіки: ринку соціальних послуг, соціального підприємництва у поєднанні з розвитком інвестицій соціального впливу. Регулювання цих процесів необхідно здійснювати на таких принципах, як: пріоритет соціальних цілей у співпраці стейкхолдерів, постійне удосконалення якості, пріоритетність одного рівня управління бюджетними коштами, етапність та комплексна оцінка наслідків впровадження нових моделей управління соціальними послугами.

Ключові слова: соціальна сфера, інституційні зміни, індекс економіки знань, управління, соціальне підприємництво, інвестиції соціального впливу, фінансове забезпечення інституційних перетворень.

Постановка проблеми. Питання реалізації реформ у соціальній сфері, зокрема формування ефективної моделі фінансування соціальних послуг, дедалі активніше піднімається науковцями та практиками. Актуалізуються питання децентралізації соціальних послуг, зміни традиційного для України відомчого принципу фінансування, залучення недержавних (громадських, релігійних) організацій до фінансування соціальних послуг. Зокрема у праці [1] зазначається, що «недержавний сектор швидше реагує на зміни в соціальній політиці та у пот-

ребях громадян і здатний забезпечити ефективнішу роботу з клієнтами. Тому необхідно більше використовувати потенціал третього сектору». Попри очевидність цього твердження необхідно усвідомлювати, що переорієнтація чинної вітчизняної системи соціального захисту і соціального забезпечення на соціальні послуги потребує значно більшого, ніж просто заклик до залучення третього сектора.

Проблема полягає у розробленні ґрунтовної теоретичної та методологічної бази

дослідження інституційних змін та їх подальшої підтримки, адже інститути створюють не лише обмеження чи стимули для соціальних дій, але власне можливість для їх реалізації. В умовах коли досягнута макроекономічна стабільність, все більшого значення набуває завдання підвищення якості внутрішніх інституційних основ [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інституційних змін в економіці, в тому числі у соціальній сфері займалися такі вчені як Горемікіна Ю. [1], Норт Д. [3], Клейнер Г. [4], Кузьминов Я., Радаєв В., Яковлев А., Ясин Е. [5], Уільямсон О. [6], Герінг Т., Обертур С. [7; 8], Кінгстон К., Кабаллеро, Г. [9], Рональд Г. [10] та інші. Проте невирішеним залишається питання формування теоретичних засад державного регулювання інституційних змін соціальної сфери як одного зі значних факторів економічного розвитку національної економіки.

Формулювання мети статті. Метою статті є обґрунтування принципів державного регулювання інституційних змін соціальної сфери на основі аналізу динаміки інституційних змін та структури управління соціальним послугами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі на міжнародному рівні і на рівні окремих держав, в тому числі держав з високим рівнем доходу, зростає визнання того факту, що традиційні джерела фінансування розвитку, зокрема офіційна допомога з метою розвитку, недостатні для вирішення масштабних і складних соціальних завдань. Наголошується на необхідності налагодити партнерські відносини, які заохочують краще співробітництво між державним і приватним секторами, а також для мобілізації додаткових фінансових ресурсів для вирішення соціальних питань. Тому розвиток інститутів взаємодії приватного та публічного капіталу є наразі одним із найбільш перспективних.

Проведемо аналіз передумов інституційних змін у соціальній сфері України, а саме аналіз якості інституційного режиму та аналіз чинної моделі управління та фінансування соціальних послуг. Передусім зауважимо, що питання оцінювання якості інститутів є досить складним, проте необхідним

для пошуку подальших напрямів розвитку завданням. Наразі національна економіка опинилася в ситуації, коли подальше економічне зростання, створення добробуту обмежується чинною інституціональною структурою. Як зазначають зокрема вчені, що досліджували процес реформування російської економіки, «модернізація для нас – це не стільки оновлення обладнання, інвестиції і, навіть, не інновації, це передусім досягнення конкурентоздатності інститутів, а отже, спрямовані їх зміни» [5, с.5]. Як зазначають автори роботи [5], якщо не ліквідувати причини, що лежать в основі інституційних недоліків, то проведення реформ може не мати впливу на інституційні результати, оскільки зміни в одному інституті будуть нівелюватися змінами в іншому. І саме політика щодо ліквідації інституційних недоліків є одним із факторів значних позитивних змін, що відбулися за останні 30 років. [5, с.127].

Окремі дослідження засвідчили, що якість інститутів країн СНД (до яких належала Україна на момент проведення дослідження) та країнах Африки південніше Сахари залишається нижчою, ніж в інших країнах [2, с.127]. Аналіз індексу економіки знань (Knowledge Economy Index – *KEI*), складеному Світовим банком (таблиця 1), в цілому підтверджує такі висновки. Цей кількісний індикатор ми обрали як такий, що враховує поряд з іншим якість інституційного середовища.

Крім того, на нашу думку, *KEI* є показником, що в узагальненому вигляді відображає взаємозв'язок між розвитком національної економіки та її соціальної сфери. Власне термін «економіка знань» введено в науковий обіг з метою показати важливість знань як фактора економічної ефективності [12].

Програмою Світового банку «Знання для розвитку» (Knowledge for Development Program) розроблено рамку для оцінювання стратегії переходу до економіки знань оцінки, що включає чотири основні складові:

– економічний і інституційний режими, що формують стимули для ефективного створення, поширення та використання існуючих знань;

Індекс економіки знань, зважений за чисельністю населення та його складові за окремими країнами

	Місце у рейтингу*	1995			2000			2012		
		KEI	<i>KI</i>	<i>K2</i>	KEI	<i>KI</i>	<i>K2</i>	KEI	<i>KI</i>	<i>K2</i>
Нідерланди	4	9,44	9,52	9,58	9,34	9,53	9,27	9,11	9,46	8,79
Норвегія	5	9,46	9,09	9,37	9,25	9,00	9,12	9,11	9,01	9,47
США	13	9,53	9,55	9,30	9,28	9,55	9,07	8,77	9,46	8,41
Велика Британія	14	9,09	9,40	9,38	8,89	9,38	9,06	8,76	9,12	9,20
Литва	32	6,25	5,29	7,14	7,25	6,42	7,81	7,80	6,82	8,15
Латвія	37	6,51	4,56	7,29	7,20	6,31	7,67	7,41	6,56	8,21
Польща	38	6,85	6,22	6,23	7,32	6,86	7,04	7,41	7,16	8,01
Україна	55	5,96	6,10	3,05	5,65	6,35	3,08	5,73	5,76	3,5

Джерело: складено за: [11]

* – за даними 2012 року

K1 – індекс, що характеризує економічний та інституційний режими (Economic and institutional regime)

K2 – індекс знань (Knowledge Index)

– освіта та кваліфікація населення, яке може створювати та використовувати знання;

– ефективна інноваційна система, що складається з науково-дослідних центрів, університетів, аналітичних центрів та інших організацій, які можуть не тільки долучитись до зростаючого «запасу глобальних знань», але використовувати, адаптувати їх до місцевих потреб, створювати нові знання;

– динамічна інформаційна інфраструктура, яка може сприяти ефективному поширенню та обробці інформації [12].

Як свідчать дані таблиці 1 в Україні спостерігається зниження індексу економіки знань порівняно з 1995 р. Загалом станом на 2012 р. Україна посіла 55 місце серед 144 країн за індексом економіки знань [11]. Співвідношення у часі цього показника за окремими країнами (рис. 1) свідчить, що наша держава протягом досліджуваного періоду не здійснила якісної зміни інститутів (саме за рахунок цієї складової відбувається зменшення значення індексу), що в кінцевому підсумку погіршило положення країни (точка нижче умовної бісектриси).

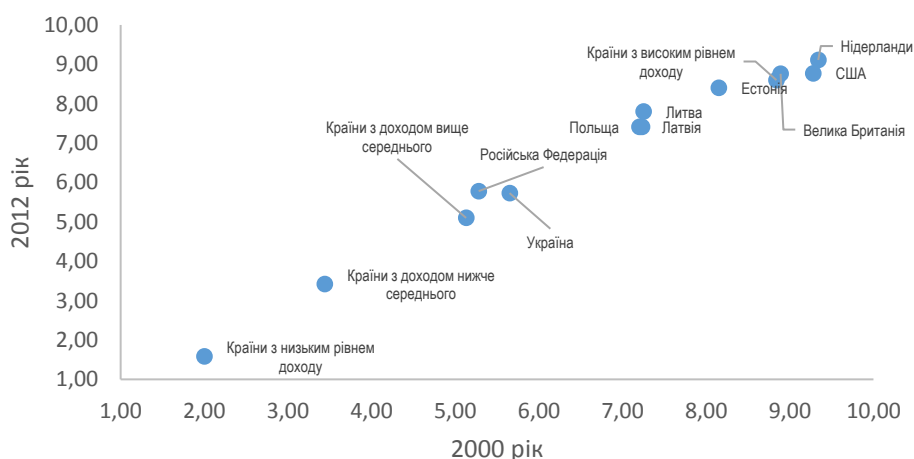


Рис. 1.1 Співвідношення індексу економіки знань за окремими країнами 2012–2000 рр.

Побудовано за: [11; 12]

Як бачимо, країни з високим рівнем доходу також не демонструють динаміку суттєвого зростання. Хоча порівняння з ним є не досить інформативним, адже на початок

періоду дослідження вони мали набагато вищий рівень розвитку за усіма параметрами. Досить репрезентативним, є те, що країни, які знаходяться на шляху створення кон-

ку-рентних інститутів (країни Балтії, Польща) демонструють зростаючу динаміку індексу економіки знань, в тому числі за розвитком інститутів, що поряд з іншим пояснює економічні успіхи цих країн.

Інформативним є також аналіз окремих складових індексу економіки знань. Так, за кількісним показником, що характеризує економічний та інституційний режими, Україна демонструє зниження за період з 2000 по 2012 роки. Тобто якість інституційного середовища погіршується, що відбувається на тлі світових та європейських процесів розвитку інститутів у галузі освіти, соціального захисту – інституціалізації соціальної відповідальності, розвитку інвестицій соціального впливу тощо. Соціально-економічна нестабільність в умовах відсутності якісних інституційних змін посилює соціальну нерівність, вжиті заходи глибинно

не вирішують проблему, а навпаки сприяють перерозподілу фінансових ресурсів на користь секторів з низькою конкурентоспроможністю, що сповільнює економічний розвиток.

Оцінювання, проведене на основі КЕІ, характеризує внутрішні передумови для реалізації інституційних змін, проте зовнішні фактори також здійснюють значний вплив. І саме зовнішні орієнтири заохочують інституційні зміни у країнах, що розвиваються. Зовнішні орієнтири більш ефективні тоді, коли вони надають країні ясні і відчутні вигоди від проведення інституційних реформ і коли вони підкріплюються хто користується довірою механізмом зобов'язань [5].

Тому модель управління соціальними послугами України дослідимо у порівнянні з розвиненими країнами (таблиця 2).

Таблиця 2

Розмежування рівнів управління соціальними послугами у країнах Великої сімки, Австралії та Україні

	Соціальний захист		Зайнятість		Забезпечення житлом		Охорона здоров'я			Освіта			Громадський порядок	
	Соціальна допомога	Грошові виплати сім'ям	Центри праці	Грошові виплати	Заклади (для бездомних, дітей)	Соціальне житло	Вторинна медична допомога	Первинні медичні послуги	Психічне здоров'я / консультативні послуги	Обов'язкова	Догляд за дітьми	Освіта дорослих (навчання впродовж життя)	Поліція	В'язниці
Австралія	Д/Ф	Д/Ф	Д/Ф	Д/Ф	Д/Ф, Р	Д/Ф, Р	Р	Р	Р	Р	Р	Р	Д/Ф, Р	Р
Канада	Р	Д/Ф, Р	Д/Ф з 2017	Д/Ф	...	Р	Р	Р	Р	Р	Р	Р	Д/Ф, Р, М	Д/Ф
Франція	Р, М	Д/Ф, Р	М	Д/Ф, М	Р	Д/Ф, М	Р	Р	Р	Д/Ф	Р, М	Д/Ф	Д/Ф, Р	Д/Ф
Німеччина	Р	Д/Ф	М	Д/Ф, Р	М	Р, М	Р, М	НП з Р, М	Р, М	Р	М	Р	Д/Ф	Р
Італія	Р, М	Д/Ф	Р	Д/Ф	...	М	Р	Р	Р	Р, М	Р, М	...	Д/Ф, М	Д/Ф
Японія	М	М	...	Д/Ф	...	...	Д/Ф, Р	Д/Ф, Р	Д/Ф	М	М	Д/Ф	Д/Ф, М	Д/Ф
Велика Британія	Д/Ф	Д/Ф	Д/Ф	Д/Ф	М	М	Д/Ф, Р	Д/Ф, Р	Д/Ф, Р	Д/Ф, М	Д/Ф, М	...	Р	Д/Ф (НП)
США	Д/Ф, Р, М	Д/Ф, Р	Д/Ф, Р	Д/Ф, Р	Д/Ф, Р, М	Д/Ф, Р, М	НП з Д/Ф, Р	НП з Д/Ф, Р	НП з Д/Ф, Р	НП з Д/Ф, Р	НП з Д/Ф, Р	НП з Д/Ф, Р	Р, М	Д/Ф, Р (НП)
Україна*	Д/Ф, Р, М	Д/Ф, Р, М	Д/Ф	Д/Ф	Р, М	Д/Ф, Р, М	Д/Ф, Р, М	Д/Ф, М	...	Д/Ф, Р, М	Р, М	Д/Ф, Р **	Д/Ф, М	Д/Ф

Джерело: складено за: [13; 14])

Д/Ф – державний (федеральний) бюджет, Р – регіональні (області, провінції, округу тощо); М – місцеві (локальні, муніципальні бюджети); НП – особиста участь надавача послуги у фінансуванні; * – складено автором за [13]; ** – післядипломна освіта

Стосовно розвитку соціальної сфери національної економіки увага науковців і практиків зосереджена на організаційних та управлінських аспектах передачі повноважень щодо фінансування соціальних видатків на той чи інший управлінський рівень.

Наразі в Україні переважає бюджетне фінансування за усіма соціальними галузями, для більшості з них бюджетні кошти залишаються єдиним джерелом фінансування. Загалом модель управління соціальними видатками можна охарактеризувати як досить централізовану і складну.

Як свідчать дані таблиці 2, в країнах, що аналізуються, управління наданням соціальних послуг розподілено в межах широкого кола зацікавлених сторін. Причому для Австралії, Великобританії, Франції та Японії характерним є більш централізована модель управління соціальними послугами – значна їх кількість зосереджена на рівні центрального бюджету, хоча Австралія має суттєве представлення і на регіональному рівні. Саме до регіонального рівня тяжіє управління в Канаді – 10 з 13 віднесено до регіонального рівня, причому 8 зосереджено виключно на цьому рівні. Для Німеччини характерна децентралізована модель управління, де на місцевому рівні представлено більшість соціальних послуг.

З країн аналізованої групи США має багаторівневу систему – кожен тип соціальних послуг відноситься не менше, ніж до двох управлінських рівнів. Хоча треба пам'ятати, що США є федеративною державою з високим рівнем автономії штатів, тому така структура є закономірною, зважаючи на форму державного устрою країни та її розмір.

Україну також можна охарактеризувати як країну з багаторівневою моделлю управління соціальними послугами, особливістю якої є віднесення більшості послуг до усіх трьох рівнів управління та фінансування. Зауважимо, що як основу для порівнянь ми брали результати представлені в [14], де структура витрат мала саме такий вигляд. Для України актуальним буде дещо інший склад соціальних послуг, зокрема «поліція» у групі «громадський порядок» не відноситься до соціальних послуг.

Це зумовлено визначенням, передбаченим Законом (Соціальні послуги – спрямовані на профілактику складних життєвих обставин, подолання таких обставин або мінімізацію їх негативних наслідків для осіб/сімей, які в них перебувають. Особі/сім'ї можуть надаватися одна або одночасно декілька соціальних послуг [15]), проте для зіставлення ми залишили запропонований перелік соціальних послуг.

Основна відмінність моделі управління соціальними послугами в Україні та у країнах аналізованої групи полягає саме у ступені залучення приватного капіталу. Аналізовані країни мають значний досвід залучення надавачів послуг до процесів фінансування, зокрема США і Велика Британія мають гарні приклади залучення приватного капіталу.

Отже, аналіз свідчить, що система управління соціальними послугами може бути побудована у будь-який спосіб – окремо на державному, регіональному або місцевому рівні чи у певній комбінації. Проте ускладнення структури управління повинно існувати на тлі ефективних інститутів державного регулювання. Оскільки складна структура, як правило, призводить, по-перше, до збільшення кількості суб'єктів, що впливають на методи надання послуг, фінансові умови та бажані соціальні наслідки, по-друге, до ускладнення процедур потрапляння на ринок приватних організацій-надавачів послуг. Розподілення повноважень та відповідальності між декількома рівнями може ускладнювати співпрацю з приватним сектором, а відсутність узгодженості між рівнями управління викликає труднощі у вимірюванні оцінки вартості наданих соціальних послуг, а відповідно ускладнює надання відшкодування. Крім того складна структура як правило характеризується більшим розміром трансакційних витрат.

Серед інститутів, які значно вплинуть на якість надання соціальних послуг, найбільш актуальним, на нашу думку, є інститут соціального підприємництва та соціальних інвестицій, який наразі активно розвивається у світі. Зумовлено це передусім двома факторами: збільшенням попиту на декілька послуг одразу з боку найбільш уразливих груп населення та скороченням наявних фінансових ресурсів, зумовлене почат-

ком фінансової кризи і глобальної рецесії [14].

Наслідком розвитку соціального підприємництва є соціальні інвестиції або інвестиції соціального впливу (грунтовне дослідження і пояснення різниці між типами інвестицій (соціально, соціально відповідальні тощо) наведено у праці [14]). У даному дослідженні ми керуємося саме розумінням інвестицій соціального впливу – Social Impact Investment – як приватних інвестицій, що орієнтовані на суспільну вигоду, тобто інвестори готові надати фінансування для організацій, які не можуть генерувати прибуток на рівні, що вимагають традиційні інвестори, проте створюють соціальний ефект. До складу цих інвесторів входять приватні особи з високим рівнем доходу, сімейні офіси, фонди та інституційні інвестори, зацікавлені у вкладанні коштів у проекти, що забезпечують соціальну та фінансову віддачу [16]. Фінансові цілі можуть варіюватися від збереження капіталу до отримання середньо ринкової норми прибутку. Діапазон соціальних цілей є також досить широким – від поліпшення соціально-економічних умов до позитивних екологічних результатів.

Перспективи розвитку інвестицій соціального впливу залежить від того, наскільки інноваційні форми фінансування соціальних послуг можуть бути вбудовані в інституційну структуру національної економіки – узгоджуватися як з інститутами соціальної сфери, її державного регулювання, так і з такими економічними інститутами як фондовий ринок. Саме така інституційна відповідність дозволить сформувати систему фінансового забезпечення з різними формами залучення фінансових ресурсів приватного сектора (фондові інструменти фінансування, кредитні ресурси, різні форми публічно-приватного партнерства тощо) з різним розподілом за рівнями управління тощо. Дослідники соціального інвестування відзначають, що ступінь розвитку фінансового сектора в країні може потенційно впливати на розвиток інвестицій соціального впливу. Наразі відзначають, що найбільш активні ринки інвестицій соціального впливу знаходяться у країнах з найбільш розвиненими

фінансовими секторами – США та Великій Британії [14].

Можна говорити про інституціоналізацію інвестицій соціального впливу саме в країнах з високим рівнем розвитку фінансового сектора. Так, створена Глобальна мережа інвестицій впливу (Global Impact Investing Network – GIIN) – неприбуткова організація у США, що поєднує провідних учасників ринку інвестицій соціального впливу, і яка в тому числі має на меті координацію зусиль щодо досягнення окремих соціальних цілей, створення звітності та стандартів інвестицій впливу, розробку методології оцінювання ефективності соціального підприємництва [17].

Згідно з річним звітом GIIN за 2016 р. переважна більшість респондентів (приблизно 90%) зазначила, що у 2016 році вони спостерігають збільшення кількості фахівців, які мають відповідні навички роботи у цьому секторі. Значна кількість респондентів також вказує на прогрес в інших показниках зрілості ринку, таких як наявність якісних інвестиційних можливостей, удосконалення практики вимірювання соціального впливу, інноваційні фінансові структури та спільне розуміння визначення та сегментації на ринку. Учасники опитування вважають, що входження великих фінансових компаній у сектор інвестицій соціального впливу дозволить професійно розвивати ринок та залучати необхідний капітал, хоча зазначають, що існує ризик відходу від соціальної місії інвестицій впливу [18].

Отже, сучасні тенденції розвитку соціальної сфери свідчать про необхідність розвитку у соціальній сфері інститутів ринкової економіки: ринку соціальних послуг, соціального підприємництва у поєднанні з розвитком інвестицій соціального впливу. Регулювання цих процесів необхідно здійснювати на таких принципах:

1. *Пріоритет соціальних цілей у співпраці різних стейкхолдерів.* Розвиток ринкових інститутів повинен розглядатися з урахуванням традиційних підходів до надання публічних благ. Адже повна відмова від державного забезпечення соціальних послуг може загрожувати зміщенням цілей організацій-надавачів до прибутковості. Тому необхідно розвивати і підтримувати такі

форми співпраці, що дозволяють зосереджувати кошти на напрямках, що мають значний соціальний вплив.

2. *Постійне удосконалення якості.* Процес надання соціальних послуг має безперервно удосконалюватися через інновації у цій сфері. Розширення можливостей для соціального підприємництва може стимулювати інноваційні підходи до надання соціальних послуг. Досвід Європейських країн свідчить, що наслідком зростання соціальних підприємств за останні кілька десятиліть стало розширення соціальних інвестицій. Це пояснюється тим, що соціальне підприємництво орієнтується на інноваційні способи вирішення соціальних проблем. Саме тому аналітики відзначають, що протягом останнього десятиліття спостерігалось зростання ринку інвестицій в соціальну сферу як з метою задоволення зростаючих соціальних потреб, так і для розробки додаткових підходів до фінансування рішень соціальних проблем [17; 18].

3. *Пріоритетність одного рівня управління бюджетними коштами.* Якщо бюджетні кошти управляються контролюються на декількох рівнях, то у процесі розподілу можливе неефективне витрачання коштів. Мова не йде лише про нецільове використання чи інші порушення законодавчих норм. Обмежений бюджет, як правило, більш ефективно використовується, якщо відноситься до одного центру відповідальності, тим більше якщо мова йде про співпрацю з приватним сектором і поєднання бюджетних коштів та фінансових ресурсів приватного сектора.

4. *Етапність та комплексна оцінка наслідків впровадження нових моделей управління соціальними послугами.* Чинні моделі та механізми мають функціонувати з відповідним ресурсним забезпеченням – матеріальна база, інформаційна мережа, людські ресурси. Відмова від цих моделей може мати наслідком втрати окремих функцій та появи додаткових витрат – виплати по безробіттю співробітників, які втратили роботу внаслідок впровадження нової моделі. Тому перехід до будь-якої нової моделі має бути етапним, а її ефективність повинна визначатися з урахуванням супутніх соціальних наслідків.

Висновки. Отже, пошук ефективних інститутів соціальної сфери, в тому числі інститутів регулювання, фінансового забезпечення галузей соціальної сфери є актуальним не лише для України, а й для країн Європейського Союзу. Причому в основі чинних трансформацій соціальної сфери у країнах ЄС, що мають високі соціальні стандарти та досвід впровадження інноваційних механізмів фінансового забезпечення є розвиток нових інститутів. Реалізація подальших досліджень у напрямку обґрунтування принципів та процедур державного регулювання інституційних змін є досить перспективною.

Література

1. Горемікіна Ю.В. Проблеми розвитку недержавних організацій у сфері надання соціальних послуг / Ю. В. Горемікіна // Демографія та соціальна економіка – 2009. – № 1. – С. 161–168.
2. Перспективы развития мировой экономики. Институциональное строительство. Международный валютный фонд, сентябрь 2005. – 281 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/rus/weo0905r.pdf>
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
4. Клейнер Г. Б. Эволюция институциональных систем / Г. Б. Клейнер; Российская академия наук, Центральный экономико-математический институт. – Москва: Наука, 2004. – 238, [1] с.
5. Кузьминов Я. И. Институты: от заимствования к выращиванию: опыт российских реформ и возможное культивирование институциональных изменений / Я. И. Кузьминов, В. В. Радаев, А. А. Яковлев, Е. Г. Ясин. – М.: ГУ-ВШЭ, 2005. – 54 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.hse.ru/data/2012/11/26/1301612767/2005_institution_ot_zaim_k_vyrasch.pdf
6. Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking stock, Looking ahead. Journal of Economic Literature, vol. XXXVIII, September, 2000, pp. 595-613.
7. Gehring T., Oberthür S. Comparative empirical analysis and ideal Types of Institutional Interaction. In Institutional Interaction in Global Environmental Governance. Synergy and Conflict among International and EU Policies, ed. by Sebastian Oberthür and Thomas Gehring, Cambridge, Mass.: MIT Press, 2006, pp. 307-371.
8. Gehring T., Oberthür S. The Causal Mechanisms of Interaction between International Institutions, European Journal of International Relations Vol 15, Issue 1, 2009, pp. 125-156.

9. Kingston C., Caballero, G. Comparing theories of institutional change // *Journal of Institutional Economics*, vol. 5, no. 2, 2009, pp. 151-180
10. Ronald G. Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions, *Studies in Comparative International Development*, 2004. Available at: <http://eml.berkeley.edu/~groland/pubs/gr3.pdf>
11. Knowledge economy index. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knoema.ru/search?query=knowledge%20economy%20index>
12. Benchmarking Countries in the Knowledge Economy: Presentation of the Knowledge Assessment Methodology (KAM). Knowledge for Development Program. World Bank Institute, November 9, 2004. – Retrieved from: <http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/KAMBoardBriefing.pdf>
13. Бюджетний кодекс України. Редакція від 14.05.2017. Retrieved from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
14. Social Impact Investment: Building the Evidence Base. Organisation for Economic Co-operation and Development. December 15, 2015. – Retrieved from: <http://www.oecd.org/publications/social-impact-investment-9789264233430-en.htm>
15. Закон України «Про соціальні послуги» № 2671-VIII, від 17.01.2019 Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19>
16. Financing Social Impact. Funding social innovation in Europe – mapping the way forward. European Commission, 2012 – 54 pp
17. Eyes on the Horizon. The Impact Investor Survey/ Global Impact Investing Network, J.P. Morgan, Global Social Finance, 04 May 2015. – Retrieved from: https://www.jpmmorgan.com/cm/BlobServer/giin_2015.pdf?blobkey=id&blobwhere=1320674289058&blobheader=application/pdf&blobheadername1=Cache-Control&blobheadervalue1=private&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs
18. Annual Impact Investor Survey 2017. The Global Impact Investing Network, May 17, 2017. A. Mudaliar, H. Schiff, R. Bass, H. Dithrich. – Retrieved from: https://thegiin.org/assets/GIIN_AnnualImpactInvestorSurvey_2017_Web_Final.pdf
19. North, D. (1997) *Instituty, institutsionalnye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki [Institutions, institutional changes and functioning of the economy]*. Moskva: «Nachala» [in Russian]
20. Kleiner, G.B. (2004) *Evolutsiia institutsionalnykh system [The evolution of institutional systems]*. Moskva: Nauka [in Russian]
21. Kuzminov, Ya.Y., Radaev, V.V., Yakovlev, A.A., & Yasin, E. H. (2005) *Instituty: ot zaimstvovaniya k vyrashchivaniyu: opyt rossiyskikh reform i vozmozhnoye kultivirovaniye institutsional'nykh izmeneniy [Institutions: from borrowing to growing: the experience of Russian reforms and the possible cultivation of institutional changes]*. Moskva: HSE. Retrieved from https://www.hse.ru/data/2012/11/26/1301612767/2005_institution_ot_zaim_k_vyrasch.pdf [in Russian]
22. Williamson, O. E. (2000) The New Institutional Economics: Taking stock, Looking ahead. *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVIII, September, 595-613.
23. Gehring T., & Oberthür, S. (2006) Comparative empirical analysis and ideal Types of Institutional Interaction. In *Institutional Interaction in Global Environmental Governance. Synergy and Conflict among International and EU Policies*, ed. by Sebastian Oberthür and Thomas Gehring, Cambridge, Mass.: MIT Press, 307-371.
24. Gehring, T., & Oberthür, S. (2009) The Causal Mechanisms of Interaction between International Institutions, *European Journal of International Relations* Vol 15, Issue 1, pp. 125-156.
25. Kingston, C., & Caballero, G. (2009) Comparing theories of institutional change // *Journal of Institutional Economics*, vol. 5, no. 2, pp. 151-180
26. Ronald, G. (2004) Understanding Institutional Change: Fast-Moving and Slow-Moving Institutions, *Studies in Comparative International Development*. Retrieved from <http://eml.berkeley.edu/~groland/pubs/gr3.pdf>
27. Knowledge economy index.: Retrieved from <http://knoema.ru/search?query=knowledge%20economy%20index>
28. Benchmarking Countries in the Knowledge Economy: Presentation of the Knowledge Assessment Methodology (KAM). Knowledge for Development Program. World Bank Institute, November 9, 2004. – Retrieved from <http://siteresources.worldbank.org/KFDLP/Resources/KAMBoardBriefing.pdf>
29. Biudzhetni kodeks Ukrainy vid 08.07.2010 [Budget Code of Ukraine 08/07/2010]. zakon3.rada.gov.ua. Retrieved from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> [in Ukrainian]
30. Social Impact Investment: Building the Evidence Base. Organisation for Economic Co-operation and Development. December 15, 2015. – Retrieved from <http://www.oecd.org/publications/social-impact-investment-9789264233430-en.htm>
31. Zakon Ukrainy «Pro sotsialni posluhy» vid 17/01/19 [Law of Ukraine on Social Services 17/01/19]. zakon.rada.gov.ua. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19> [in Ukrainian]
32. Horemykina, Yu. (2009). Problemy rozvytku nederzhavnykh orhanizatsii u sferi nadannia sotsialnykh posluh [Problems of development of non-governmental organizations in field of providing social services]. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika – Demography and the social economy*, 1, 161-168. [in Ukrainian]
33. Perspektivy razvitiya mirovoy ekonomiki. Institutsionalnoe stroitelstvo. Mezhdunarodnyy valyutnyy fond [Prospects for development of the global economy. Institutional construction. International Monetary Fund]. imf.org. Retrieved from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/rus/weo0905r.pdf> [in Russian]

References

16. Financing Social Impact. Funding social innovation in Europe – mapping the way forward. European Commission, 2012 – 54 pp

17. Eyes on the Horizon. The Impact Investor Survey/ Global Impact Investing Network, J.P. Morgan, Global Social Finance, 04 May 2015. – Retrieved from https://www.jpmorgan.com/cm/BlobServer/giin_2015.pdf?blobkey=id&blobwhere=1320674289058&blobheader

=application/pdf&blobheadername1=Cache-Control&blobheadervalue1=private&blobcol=urldata&blobtable=MungoBlobs

18. Annual Impact Investor Survey 2017. The Global Impact Investing Network, May 17, 2017. A. Mudaliar, H. Schiff, R. Bass, H. Dithrich. – Retrieved from https://thegiin.org/assets/GIIN_AnnualImpactInvestorSurvey_2017_Web_Final.pdf

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

К. В. Багмет, к. э. н., докторант, Сумской государственной университет

В статье проведено исследование предпосылок институциональных изменений в социальной сфере Украины через анализ качества институционального режима и действующей модели управления и финансирования социальных услуг. Сравнительный анализ стран по соотношению индекса экономики знаний во времени показал, что именно за счет институциональной составляющей происходит уменьшение значения данного индекса. Страны с высоким уровнем дохода не демонстрируют динамику существенного роста по этому индексу. Репрезентативным, является то, что страны, которые находятся на пути создания конкурентных институтов (страны Балтии, Польша) демонстрируют растущую динамику индекса экономики знаний, в том числе, по развитию институтов. Информативным также является анализ отдельных составляющих индекса экономики знаний. Так, по количественному показателю, который характеризует экономический и институциональный режимы, Украина демонстрирует снижение качества институциональной среды за период с 2000 по 2012 годы.

Проведен сравнительный анализ моделей управления социальными услугами Украины и зарубежных стран. Выявлено, что в Украине сформирована многоуровневая модель управления социальными услугами, особенностью которой является отнесение большинства услуг ко всем трем уровням управления и финансирования. Результаты анализа свидетельствуют, что управление предоставлением социальных услуг распределено в пределах широкого круга заинтересованных сторон. Основное отличие модели управления социальными услугами в Украине и в странах рассматриваемой группе заключается в степени привлечения частного капитала.

Современные тенденции развития социальной сферы свидетельствуют о необходимости развития в социальной сфере институтов рыночной экономики: рынка социальных услуг, социального предпринимательства в сочетании с развитием инвестиций социального воздействия. Регулирование этих процессов необходимо осуществлять на следующих принципах: приоритет социальных целей в сотрудничестве стейкхолдеров, постоянное усовершенствование качества, приоритетность одного уровня управления бюджетными средствами, этапность и комплексная оценка последствий от внедрения новых моделей управления социальными услугами.

Ключевые слова: социальная сфера, институциональные изменения, индекс экономики знаний, управление, социальное предпринимательство, инвестиции социального влияния, финансовое обеспечение институциональных преобразований.

DEVELOPMENT OF SOCIAL SECTOR THROUGH INSTITUTIONAL CHANGE

K. V. Bagmet, Ph. D (Econ.), Doctoral Candidate, Sumy State University

The article analyses the preconditions of institutional changes in the social sector of Ukraine with the focus on the analysis of institutional regime quality and the analysis of the current model of social services management and financing. A comparative analysis of countries by the Knowledge Economy Index showed that it is due to institutional component that this index value decreases. High-income countries do not show significant growth dynamics as well. It is a quite representative fact that countries on path to creating competitive institutions (Baltic countries, Poland) are demon-

strating the increasing dynamics of the Knowledge Economy Index, by the development of institutions as well. The analysis of individual components of the Knowledge Economy Index is also informative. Thus, Ukraine demonstrates a decline in the institutional environment quality over the period from 2000 to 2012 according to quantitative indicator of the economic and institutional regimes.

The article also compares models of social services management in Ukraine and in developed countries. A multi-level model of social services management in Ukraine is formed. Its feature is that most services are attributed to all three levels of management and financing. The results of the analysis show that the management of social service delivery is distributed to a wide range of stakeholders. The main difference between the models of social services management in Ukraine and in the countries of the analysed group is in the degree of private capital attraction.

Current trends in the social sector development indicate the need for development of market economy institutions there: the social services market, social entrepreneurship in combination with the development of social impact investments. These processes should be regulated based on the following principles: priority of social goals in stakeholder cooperation, continuous improvement of quality, priority of one level of management of budgetary funds, stage-by-stage and comprehensive assessment of consequences of implementing new models of social services management.

Keywords: social sector, institutional changes, Knowledge Economy Index, management, social entrepreneurship, social impact investments, financial security.

Надійшла до редакції 04.03.19 р.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

*А. Я. Мاستило, аспірант, Національна академія управління,
andrewmastylo@gmail.com*

У статті здійснено групування нормативів у сфері економічного розвитку інтелектуальної власності для цілісного розуміння їх функціонального призначення. Першу групу формує загальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності, зокрема Конституція України, Цивільний кодекс України, Кодекс законів про працю України, законодавство інноваційного й економічного розвитку, а також розвитку підприємництва та науково-освітньої сфери. У рамках розгляду нормативів першої групи проаналізовано положення Цивільного кодексу України щодо регулювання інтелектуальної власності, дано оцінку його важливості та узгодженості з іншими нормативами, що регулюють господарську діяльність. Обґрунтовано стратегічні пріоритети регулювання інтелектуальної власності з акцентом на перспективи економічного розвитку й реалізації реформ в Україні.

Друга група нормативів – спеціальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності, яке охоплює профільне законодавство у сфері інтелектуальної власності, законодавство у сфері інтелектуальної власності, що визначає захист та відповідальність, державні реєстри, ратифіковані міжнародні нормативно-правові документи у сфері інтелектуальної власності, організаційні нормативи щодо управлінських повноважень у сфері інтелектуальної власності, ситуативні нормативи профільних державних структур у сфері інтелектуальної власності. У другій групі особливе місце посідають такі профільні нормативи, як Закон України «Про авторське право і суміжні права», а також Закон України «Про ефективне управління майновими правами правовласників у сфері авторського права і (або) суміжних прав», прийнятий у 2018 році. Третя нормативна група сформована стандартами у сфері інтелектуальної власності, зокрема, державними стандартами щодо промислової власності, процедур патентування і патентних досліджень, а також міжнародними стандартами Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Звернено увагу на те, що нормативно-правове забезпечення інтелектуальної власності в Україні з економічного погляду потребує посилення дії документів програмно-цільового характеру з належним рівнем ефективності їх виконання.

Ключові слова: інтелектуальна власність, ринок інтелектуальної власності, нормативно-правове забезпечення, стандарти інтелектуальної власності, право інтелектуальної власності.

Постановка проблеми. Досліджуючи економічну сутність інтелектуальної власності, необхідно розуміти нормативно-правові аспекти її забезпечення. Економічний зріз аналізу фокусує свою увагу на формуванні ринкових відносин за напрямками продукування, передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності.

Власне, публікація розвиває напрацювання українських учених та акцентує увагу на економічних аспектах нормативно-

правового регулювання інтелектуальної власності в Україні. Це пов'язано, насамперед, з тим, що якщо проводити огляд наукових джерел на дану тематику, то в юридичній галузі знань досліджень здійснено найбільше, натомість економічний зріз є менш розкритим. З огляду на це, актуально провести комплексний аналіз нормативно-правового забезпечення інтелектуальної власності в Україні у контексті економіки та національного економічного розвитку.

Дане дослідження поглиблює напрацювання вітчизняних учених не тільки в галузі знань права, але в першу чергу в царині державного управління та економіки загалом. Його результати отримано на основі законодавчих норм України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед авторів, які внесли вагомий вклад у дослідження нормативно-правового забезпечення розвитку інтелектуальної власності, слід відзначити Бошицького Є. Л. (модернізація правового регулювання інтелектуальної власності) [2], Васильєва О. В. (правова регламентація змісту інтелектуальної власності) [3], Косенко О. П. (економіко-правові аспекти комерціалізації інтелектуальної власності), Мельника О. М. (суб'єктна основна інтелектуальної власності), Потоцького М. Ю. (правове регулювання інтелектуальної власності суб'єктів господарювання) [7], Ромат Т. Є. (міжнародне право та зобов'язання у сфері інтелектуальної власності) [12], Шишку Р. Б. (цивільно-правові охоронні аспекти щодо прав інтелектуальної власності його суб'єктів, зокрема авторського права), Якубівську Ю. Є. (міжнародні стандарти захисту інтелектуальної власності) [14].

Формулювання мети статті. Метою статті є системне дослідження нормативно-правового забезпечення розвитку інтелектуальної власності в економічному контексті. Для цього було поставлено та виконано наступні завдання:

- здійснити групування нормативів у сфері економічного розвитку інтелектуальної власності для цілісного розуміння їх функціонального призначення;
- розглянути положення Цивільного кодексу України щодо регулювання інтелектуальної власності, дати оцінку його важливості та узгодженості з іншими нормативами, що регулюють господарську діяльність;
- обґрунтувати стратегічні пріоритети регулювання інтелектуальної власності з акцентом на перспективи економічного розвитку й реалізації реформ в Україні;
- охарактеризувати спеціальне законодавство і стандарти України у сфері інтелектуальної власності з погляду перспектив удосконалення та впливу міжнародного правового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативно-правове забезпечення охоплює законодавство різних рівнів та суб'єктного продукування. У науковій літературі триває дискусія стосовно підходів до класифікації нормативно-правових актів. Враховуючи мету даного дослідження, прийнятним є розподіл нормативів за критеріями диференціації (механізм держави має розгалужену структуру органів із визначеними правотворчими повноваженнями), ієрархії (з провідною роллю конституції держави, оскільки система нормативно-правових актів будується на основі різної за величиною юридичної сили актах, у результаті чого джерела права нижчі за юридичною силою, залежать від актів вищої юридичної сили й не можуть суперечити їм) та конкретизації (за предметом правового регулювання, суб'єктами виконання та реалізації права) [1, с.129]. Тому в сфері інтелектуального права та забезпечення його економічного розвитку нормативно-правові акти необхідно розподіляти, враховуючи критерії диференціації, ієрархії та конкретизації. Пропонуємо систематизацію нормативів за рівнями, представленими у табл. 1.

Система нормативно-правових актів охоплює наступні важливі документи за визначеними групами:

1. Загальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності:

1.1. Конституція України, яка закладає визначальні права у сфері інтелектуальної власності;

1.2. Цивільний кодекс України;

1.3. Кодекс законів про працю України (щодо особливостей організації праці для осіб, що займаються інтелектуальною діяльністю);

1.4. Законодавство інноваційного й економічного розвитку, розвитку підприємництва, науково-освітньої сфери;

2. Спеціальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності:

2.1. Профільне законодавство у сфері інтелектуальної власності (закони України «Про авторське право і суміжні права», «Про ефективне управління майновими правами правовласників у сфері авторського права і (або) суміжних прав», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі»; «Про

охорону прав на промислові зразки» «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на зазначення поход-

ження товарів», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем» та ін.);

Таблиця 1

Система нормативно-правового забезпечення економічного розвитку інтелектуальної власності в Україні

	Назва нормативної групи	Спільні особливості групування
1	Загальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності	– Нормативно-правові акти, що закладають визначальні правові основи формування інституту інтелектуальної власності та на цій основі розвитку ринкових відносин. – Нормативно-правові акти, що визначають напрями розвитку економіки та суспільства з можливостями становлення ринку інтелектуальної власності на основі розвиненого підприємницького, науково-освітнього, управлінського середовища.
2	Спеціальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності	– Нормативно-правові акти, що конкретизують правові аспекти формування відносин на ринку інтелектуальної власності, особливо охоронно-захисних механізмів суб'єктів такої власності, процедурних питань передачі права власності на об'єкти.
3	Стандарти у сфері інтелектуальної власності	– Система стандартів – державних та міжнародних щодо промислової власності, патентування, патентних досліджень.

Джерело: узагальнено автором

2.2. Законодавство у сфері інтелектуальної власності, що визначає захист та відповідальність: Кодекс України про адміністративні правопорушення (Глава 6 розділу 2 «Адміністративні правопорушення, що посягають на власність»); Кримінальний кодекс України (відповідальність за порушення авторського права і суміжних прав, використання інших об'єктів права інтелектуальної власності); Митний кодекс України (Розділ XIV щодо захисту прав інтелектуальної власності під час переміщення товарів через митний кордон);

2.3. Державні реєстри (у співпраці з Європейською патентною організацією);

2.4. Ратифіковані міжнародні нормативно-правові документи у сфері інтелектуальної власності;

2.5. Організаційні нормативи щодо управлінських повноважень у сфері інтелектуальної власності (постанови Кабінету Міністрів України «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі» (щодо повноважень Міністерства як провідного органу державної влади у даній сфері), «Деякі питання виконання Угоди про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержав-

ної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності», «Деякі питання надання Міністерством освіти і науки і Міністерством економічного розвитку і торгівлі (у сфері інтелектуальної власності) платних адміністративних послуг», «Про утворення Ради з питань інтелектуальної власності», «Про утворення Державної патентної бібліотеки» та ін.);

2.6. Ситуативні нормативи профільних державних структур у сфері інтелектуальної власності, зокрема накази, розпорядження, інструкції Державного департаменту інтелектуальної власності (функціонував до 2011 року), Державної служби інтелектуальної власності України (функціонувала до 2016 року), Міністерства економічного розвитку і торгівлі України та в його складі Департаменту інтелектуальної власності (функціонуючий станом на 2019 рік);

3. Стандарти у сфері інтелектуальної власності:

– Державні стандарти щодо промислової власності, процедури патентування і патентних досліджень;

– Міжнародні стандарти Всесвітньої організації інтелектуальної власності.

У першій групі «Загальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності» визначальним документом є Конституція України. Зокрема у статті 54 зазначено, що громадянам гарантується свобода літературної, художньої, наукової і технічної творчості, захист інтелектуальної власності, їхніх авторських прав, моральних і матеріальних інтересів, що виникають у зв'язку з різними видами інтелектуальної діяльності; кожний громадянин має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності; ніхто не може використовувати або поширювати їх без його згоди, за винятками, встановленими законом [5]. Стаття 41 регламентує, що кожен має право володіти, користуватися і розпоряджатися своєю

власністю, результатами своєї інтелектуальної, творчої діяльності [5].

Конституція України також регламентує, що держава сприяє розвитку науки, встановленню наукових зв'язків України зі світовим співтовариством [5]. Вона визначає роль держави при формуванні відносин у сферах, значимих для економічного розвитку інтелектуальної власності, пов'язаних з консолідацією зусиль та координацією дій щодо продукування, поширення та передачі прав на об'єкти такої власності.

Основним нормативом, який визначає цивільно-правові відносини у сфері інтелектуальної власності, є Цивільний кодекс України. Найбільш важливі положення даного документу відносно обраного предмету дослідження подано в табл. 2

Таблиця 2

Цивільний кодекс України у системі нормативно-правового забезпечення економічного розвитку інтелектуальної власності в Україні

	Зміст регламентування	Положення Кодексу
1	Визначення сфери правовідносин	Створення літературних, художніх творів, винаходів та інших результатів інтелектуальної, творчої діяльності як підстава виникнення цивільних прав та обов'язків (стаття 11).
2	Об'єкт цивільних відносин	Результати інтелектуальної, творчої діяльності як об'єкт цивільних відносин (стаття 177).
3	Визначення цивільної дієздатності	Повна чи часткова дієздатність осіб віком 14–18 років здійснювати права на результати інтелектуальної, творчої діяльності (статті 31, 32).
4	Приналежність до матеріальних благ	Результати інтелектуальної, творчої діяльності як нематеріальні блага (стаття 199).
5	Основні положення щодо інтелектуальної власності	Право інтелектуальної власності – Книга 4: зміст, непорушність, співвідношення з правом власності взагалі, об'єкти та їх використання, суб'єкти, підстави виникнення, особисті майнові і немайнові права, строк чинності, наслідки порушення прав, їх захист та ін. (глава 35); права інтелектуальної власності на літературний, художній та інший твір (глава 36); права інтелектуальної власності на виконання, фонограму, відеограму та програму (передачу) організації мовлення (суміжні права) (глава 37); права інтелектуальної власності на наукове відкриття (глава 38); права інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок (глава 39); права інтелектуальної власності на компонування інтегральної мікросхеми (глава 40); – права інтелектуальної власності на раціоналізаторську пропозицію (глава 41); права інтелектуальної власності на сорт рослин, породи тварин (глава 42); права інтелектуальної власності на комерційне найменування (глава 43); права інтелектуальної власності на торговельну марку (глава 44); права інтелектуальної власності на географічне зазначення (глава 45); права інтелектуальної власності на комерційну таємницю (глава 46).

6	Зобов'язання	Обов'язки виконавця додержувати вимог, пов'язаних з охороною прав інтелектуальної власності (стаття 897).
7	Розпорядження майновими правами	Види договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності; ліцензійний договір; договір про створення за замовленням і використання об'єкта права інтелектуальної власності; договір про передання виключних майнових прав інтелектуальної власності; державна реєстрація договорів щодо розпорядження майновими правами інтелектуальної власності (глава 75).
8	Інтелектуальна власність і договори комерційної концесії	Право на використання об'єктів права інтелектуальної власності (торговельних марок, промислових зразків, винаходів, творів, комерційних таємниць тощо), комерційного досвіду та ділової репутації як предмет договору комерційної концесії (глава 76).
9	Інтелектуальна власність і конкурси	Право на використання об'єктів права інтелектуальної власності як предмет конкурсу (статті 1151, 1155, 1156).

Джерело: [13]

Оскільки предметом даного дослідження є економічний розвиток інтелектуальної власності, у першій нормативно-правовій групі виокремлено законодавство інноваційного й економічного розвитку, розвитку підприємництва, науково-освітньої сфери. Зокрема, поки чинною залишається Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», де в системі пріоритетних реформ зазначено про необхідність змін у сфері інтелектуальної власності. Реформа захисту інтелектуальної власності віднесена до вектору безпеки, хоча й тісно пов'язана з іншими реформами (рис. 1). Наближення до 2020 року підтверджує труднощі в реалізації заявленої реформи, однак закладає правові основи стратегічного пріоритету реформування економіко-правових основ функціонування ринку інтелектуальної власності в Україні.

Серед інших важливих нормативів, які закладають правові основи економічного розвитку інтелектуальної власності в частині підтримки інновацій, підприємництва, ринкових відносин узагалі, слід відзначити:

– щодо розвитку підприємницького конкурентного середовища як передумови інноваційного розвитку та формування ринку інтелектуальної власності – Господарський кодекс України (глава 16 «Використання у господарській діяльності прав інтелектуальної власності», визначає об'єкти права інтелектуальної власності для

суб'єктів господарювання), Податковий кодекс України (зміст та оподаткування нематеріальних активів), Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців», Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності», Закон України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», Закон України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності», Закон України «Про господарські товариства», Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції», Закон України «Про захист економічної конкуренції» та ін.;

– щодо забезпечення інноваційного розвитку та розвитку науково-освітнього середовища – Закон України «Про інноваційну діяльність», Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність», Закон України «Про наукову і науково-технічну експертизу», Закон України «Про державне регулювання трансферу технологій» та ін.

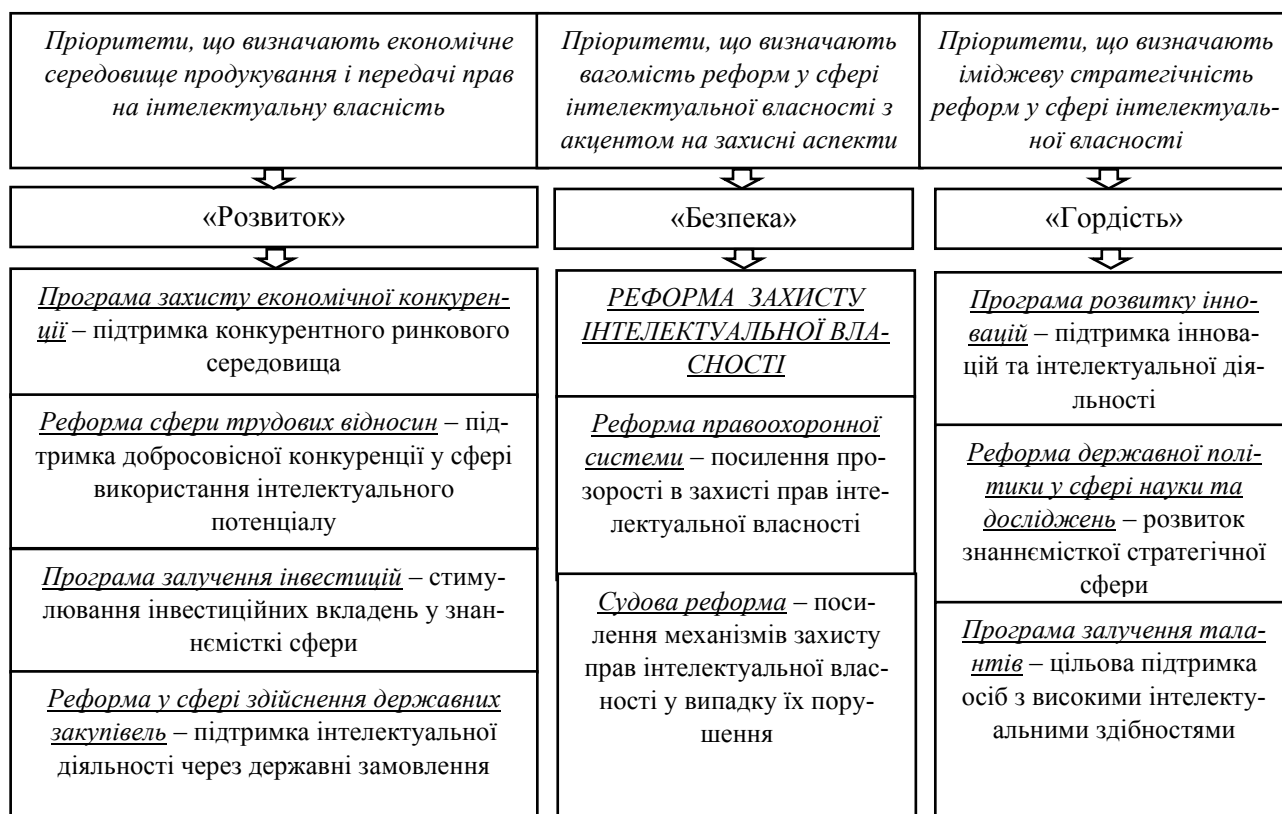


Рис. 1. Реформа захисту інтелектуальної власності в системі пріоритетів згідно з Стратегією сталого розвитку «Україна-2020»

Джерело: [10]

Друга група «*Спеціальне законодавство України у сфері інтелектуальної власності*» (див. табл. 1) визначає рівень розвитку економіко-правових відносин у сфері, що досліджується. Це певним чином індикатор рівня розвитку ринку інтелектуальної власності, адже можуть бути закладеними відмінні конституційні захисні засади, а також економічні передумови, однак за відсутності профільних і дієвих нормативів основоположне правове середовище не буде ефективним.

В Україні у даній групі чільне місце займає Закон «Про авторське право і суміжні права», перша версія якого була прийнята 1993 року та оновлена в 2001 році [8]. Даний норматив регламентує зміст низки понять, серед яких в економічному аспекті значну роль має визначення суб'єктів-часників відносин у сфері авторського права. Більший ухил даного документу зроблено на культурно-мистецьку діяльність. Експерти критично оцінюють цей Закон, зазначаючи, що чинна його редакція нині фактично є мало-

дієвою на практиці; положення Закону досі не угоджені з відповідними нормами Цивільного кодексу України, що набув чинності з 2004 року; спостерігається відмінність окремих положень українського законодавства від норм європейського права; Закон не врегульовує більшості нагальних проблем щодо захисту авторського права і суміжних прав, пов'язаних з використанням сучасних технологій, наприклад, таких, як розповсюдження примірників творів, фонограм, відеограм в електронній формі, інтернет-піратство тощо [11].

Ще один важливий норматив – Закон України «Про ефективне управління майновими правами правовласників у сфері авторського права і (або) суміжних прав», прийнятий у 2018 році [9]. Даний Закон є початком реформування системи колективного управління майновими правами суб'єктів авторського права, він встановлює порядок і особливості здійснення контролю у сфері авторського права, регламентує реєстрацію та акредитацію організацій колек-

тивного управління, встановлює порядок збору та розподілу доходів від авторських прав та ін. [6].

Виокремлюються ратифіковані міжнародні нормативно-правові документи у сфері інтелектуальної власності з огляду на їхнє значення в умовах глобалізації й інтеграції. Для України тут слід виділяти Угоду про асоціацію між Україною з одного боку та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їх державами-членами з другого (розділ IV, глава 9 «Інтелектуальна власність»), а також Модельний Кодекс інтелектуальної власності для держав-учасників СНД від 2010 року. Важливими є й інші міжнародні нормативи й угоди, серед яких Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів, Вашингтонський договір про інтелектуальну власність щодо інтегральних мікросхем, Всесвітня конвенція про авторське право, Гаазька угода про міжнародне депонування промислових зразків, Лісабонська угода про найменування місць походження та їх міжнародну реєстрацію, Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків та Протокол до неї, Ніщцька угода про Міжнародну класифікацію товарів та послуг для реєстрації знаків, Паризька конвенція з охорони промислової власності, Страсбурзька угода про міжнародну патентну класифікацію, Договір Всесвітньої організації інтелектуальної власності про авторське право, Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Додаток 1С до Угоди про заснування Світової організації торгівлі) та ін. [14].

Деякі з наведених документів датуються попереднім століттям, що підтверджує давню традицію розвинених держав у нормативно-правовому забезпеченні інтелектуальної власності. Для України, крім розвитку своєї нормативно-правової бази, залишається актуальною ратифікація низки європейських директив у сфері інтелектуальної власності. Експерти налічують таких близько 10, зокрема: Директива 93/83/ЄС (1993 рік) про узгодження деяких положень авторського права і суміжних прав та застосування їх до супутникового мовлення і кабельної ретрансляції; Директива 96/9/ЄС (1996 рік) про правову охорону баз даних; Директива 2001/29/ЄС (2001 рік) про гармо-

нізацію певних аспектів авторського права та суміжних прав у інформаційному суспільстві; Директива 2001/84/ЄС (2001 рік) про право слідування на користь автора оригінального твору мистецтва; Директива 2004/48/ЄС (2004 рік) про захист прав інтелектуальної власності; Директива 2006/115/ЄС (2006 рік) про право оренди, позички та деякі суміжні права у сфері інтелектуальної власності; Директива 2009/24/ЄС (2009 рік) про правову охорону комп'ютерних програм; Директива 2012/28/ЄС (2012 рік) про окремі випадки дозволеного використання сирітських творів; Директива 2014/26/ЄС (2014 рік) про колективне управління авторським і суміжними правами та мультитериторіальне ліцензування прав на музичні твори з метою онлайн-використання на внутрішньому ринку [11]. Ратифікація даних документів – серйозний нормотворчий процес, який, окрім того, потребує виконання прийнятих положень та узгодженням з чинним законодавством України. Проблемним аспектом залишається деяка інституціональна невідповідність. При цьому слід мати на увазі те, що в європейських державах розвинене правове середовище та ринкові відносини у сфері інтелектуальної власності з високим рівнем правової культури населення і бізнесу. У той же час, для України залишається першочерговим досягнути європейських усталених стандартів та максимально впроваджувати новітні підходи нормативно-правового регулювання у даній сфері. У будь-якому разі, незважаючи на численні перепони, даний процес в українському суспільстві є незворотнім.

При ратифікації міжнародних нормативів та укладення міжнародних угод у сфері регулювання інтелектуальної власності слід розуміти, що наслідком цього є виникнення зобов'язань України щодо надання режиму найбільшого сприяння, приведення законодавства у відповідність до підписаних умов, забезпечення виконання угод на своїй території [12, с.140].

Третя нормативна група (див. табл. 1) – *стандарти у сфері інтелектуальної власності*. Вони включають державні стандарти щодо промислової власності, процедури патентування і патентних досліджень, а та-

кож міжнародні стандарти Всесвітньої організації інтелектуальної власності. Перелік стандартів наведено на сайті Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, зокрема це ДСТУ 3574-97 «Патентний формуляр. Основні положення. Порядок складання та оформлення», ДСТУ 3575-97 «Патентні дослідження. Основні положення та порядок проведення», а також 18 стандартів Всесвітньої організації інтелектуальної власності, застосування яких сприяє гармонізації та уніфікації патентної документації з міжнародними нормами, забезпечує більш ефективне міжнародне співробітництво в сфері патентної документації і стандартизації, сприяє подоланню мовного бар'єру, зокрема, користувачам патентної інформації використання чинних редакцій стандартів допоможе зорієнтуватися під час пошуку та аналізу патентної документації країн світу [4]. Затвердження в Україні міжнародних стандартів є архіважливим у контексті подальшої євроінтеграції. Дані стандарти передбачають певні правила поведінки в аспекті міжнародної торгівлі, захисту прав та інтересів авторів як первинних суб'єктів і власників охоронних документів в галузі інтелектуальної власності; принципи та основні положення цих правил встановлені насамперед пакетом договорів СОТ, зокрема Угодою про торгівельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС) та директивами Ради ЄС [2, с.166].

Висновки. Отже, нормативно-правове забезпечення інтелектуальної власності в Україні охоплює широкий перелік нормативів різного спектру впливу. Загальний і спеціалізований характер розділяє групи нормативів та фокусує увагу на пріоритетах їх удосконалення, виходячи з новітніх трендів міжнародних стандартів. З погляду економічного розвитку інтелектуальної власності в Україні, трансформації національної економіки та становлення ринкових відносин у даній сфері потребує удосконалення національного законодавства, посилення контролю за дотриманням суб'єктами господарювання та суб'єктами інтелектуальної власності усталених нормативно-правових актів, осучаснення й конкретизації пріоритетів розвитку в програмних і стратегічних документах нашої держави. Крім того, потребу-

ється налагодження гармонізації при взаємодії суб'єктів господарювання та державних органів у процесі здійснення ними інтелектуальної діяльності.

Безумовно також потребує особливої уваги забезпечення конституційних прав громадян на захист інтелектуальної власності в інституціональному середовищі національного господарювання.

У подальших працях автора буде проведено більш детальний аналіз реалізованих і чинних програмно-цільових нормативів, що мають відношення до сфери інтелектуальної власності, з пропозиціями їх удосконалення задля розвитку ринку інтелектуальної власності в Україні.

Література

1. Андрусів Л. Теоретико-правові засади системи нормативно-правових актів / Л. Андрусів // Підприємництво, господарство і право. – 2017. – № 4. – С. 128–131.
2. Бошицький Ю. Л. Шляхи модернізації та оптимізації правового регулювання інтелектуальної власності в Україні / Ю. Л. Бошицький // Часопис Київського університету права. – 2014. – № 4. – С. 164–170.
3. Васильєв О. В. Інтелектуальна власність: визначення, структура та роль у сучасних економічних умовах / О. В. Васильєв // Економіка і суспільство. – 2016. – № 6. – С. 53–57.
4. Законодавство в сфері інтелектуальної власності: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f282e17e-9c14-4b88-9450-8f7cc12c158e&title=ZakonodavstvoVSferiIntelektualnoiVlasnosti>
5. Конституція України: Закон від 28.06.1996 року № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
6. Нове ефективне управління майновими правами та судова практика в сфері авторського права / Анатолій Грабовий, Сергій Барбашин: GOLAW, 29.08.2018. URL: <https://www.golaw.ua/uk/article/nove-efektivne-upravlinnja-majnovimi-parvami-ta-sudova-praktika-v-sferi-avtorskogo-prava>
7. Потоцький М. Ю. Право інтелектуальної власності як майно суб'єктів господарювання / М. Ю. Потоцький // Часопис Академії адвокатури України. – 2013. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaa_u_2013_2_21
8. Про авторське право і суміжні права: Закон України від 23.12.1993 року № 3792-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>
9. Про ефективне управління майновими правами правласників у сфері авторського права і (або) суміжних прав: Закон України від 15.05.2018

року № 2415-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2415-19>

10. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 року № 5/215. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/conv>

11. Реформі сфери захисту авторського права та суміжних прав бути? / Олександр Співаковський: Голос України, 13.03.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>

12. Ромат Т. Удосконалення захисту інтелектуальної власності в Україні в контексті міжнародних зобов'язань / Т. Ромат // Державне управління та місцеве самоврядування : зб. наук. пр. – Дн. : ДПІДУ НАДУ, 2011. – Вип. 3 (10). – С. 132–141.

13. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 №435-IV. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

14. Якубівська Ю. Є. Імплементация міжнародних норм у сфері інтелектуальної власності в національну практику в контексті підвищення ефективності інституційного середовища / Ю. Є. Якубівська // Ефективна економіка [Електронне наукове фахове видання]. – № 10. – Дніпропетровськ: ДДАТУ, 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4430>

References

1. Andrusiv, L. (2017). Teoretyko-pravovi zasady systemy normatyvno-pravovykh aktiv [Theory and legal principles of system of normatively-legal acts]. *Pidpryiemnytstvo, gospodarstvo i pravo – Enterprise, economy and right*, 4, 128–131 [in Ukrainian].

2. Boshytsky, Yu.L. (2014). Shliakhy modernizatsii ta optymizatsii pravovoho rehuliuвання intelektualnoi vlasnosti v Ukraini [Ways of modernisation and optimization of legal adjusting of intellectual property in Ukraine]. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava – Magazine of the Kyiv university of right*, 4, 164–170 [in Ukrainian].

3. Vasyliiev, O.V. (2016). Intelektualna vlasnist: vyznachennia, struktura ta rol u suchasnykh ekonomichnykh umovakh [Intellectual property: determination, structure and role in modern economic terms]. *Ekonomika i suspilstvo – Economy and society*, 6, 53–57 [in Ukrainian].

4. Zakonodavstvo v sferi intelektualnoi vlasnosti: Miniserstvo ekonomishnoho rozvytku i torhivli Ukrainy [Legislation in the sphere of intellectual property: Ministry of economic development and trade of Ukraine]. (N.d.). Retrieved from <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=f282e17e-9c14-4b88-9450-8f7cc12c158e&title=ZakonodavstvoVSferiIntelektualnoiVlasnosti> [in Ukrainian].

5. Konstytutiya Ukrainy: Zakon vid 28.06.1996 roku [Constitution of Ukraine: Law from 28.06.1996] № 254к/96-ВР. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80> [in Ukrainian].

6. Hrabovyy, A., & Barbashyn, S. (2018). Nove efektyvne ipravlinnia maynovymy pravamy ta sudova

pratyka v sferi avtorskoho prava [New effective management and judicial practice property rights in sphere of copyright] GOLAW, 29.08.2018. Retrieved from <https://www.golaw.ua/uk/article/nove-efektivne-upravlinnja-majnovimi-parvami-ta-sudova-praktika-v-sferi-avtorskoho-prava> [in Ukrainian].

7. Pototsky, M.Yu. (2013). Pravo intelektualnoi vlasnosti yak mayno subiektiv hospodariuvannia [Right of intellectual ownership as property of subjects of menage]. *Chasopys Akademii advokatury Ukrainy – Magazine of Academy of advocacy of Ukraine*, 2. – Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Chaau_2013_2_21 [in Ukrainian].

8. Pro avtorske pravo i sumizhni prava: Zakon Ukrainy vid 23.12.1993 roku [About a copyright and allied rights : Law of Ukraine from 23.12.1993] № 3792-XII. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12> [in Ukrainian].

9. Pro efektyvne upravlinnya maynovymy pravamy pravovlasnykiv u sferi avtorskoho prava i (abo) sumizhnykh prav: Zakon Ukrainy vid 15.05.2018 roku [About the effective management of legal owners property rights in field of copyright and (or) allied rights: Law of Ukraine from 15.05.2018] № 2415-VIII. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2415-19> [in Ukrainian].

10. Pro Stratehiyu staloho rozvytky «Ukraina – 2020»: Ukaz Prezydenta Ukrainy vid 12.01.2015 roku [About Strategy of steady development «Ukraine – 2020»: Decree of President of Ukraine from 12.01.2015] № 5/215. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/conv> [in Ukrainian].

11. Spivakovskyy, O. (2019). Reformi sfery zakhystu avtorskoho prava ta sumizhnykh prav buty? [To reform of sphere of defence of copyright and allied rights to be?]. *Holos Ukrainy – Voice of Ukraine* 13.03.2019. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3792-12> [in Ukrainian].

12. Romat, T. (2011). Udoskonalennia zakhystu intelektualnoi vlasnosti v Ukraini v konteksti mizhnarodnykh zobov'язan [An improvement of defence of intellectual property is in Ukraine in the context of international obligations]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia: zb. nauk. pr. – State administration and local self-government: collection of scientific works, Issue 3 (10)*, 132–141. Dnipropetrovsk: DRIDU NADU [in Ukrainian].

13. Tsyvilnyy kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 [Civil code of Ukraine from 16.01.2003] №435-IV. Retrieved from <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15> [in Ukrainian].

14. Yakubivska, Yu.Ye. (2015). Implementatsiya mizhnarodnykh norm u sferi intelektualnoi vlasnosti v natsionalnu praktyku v konteksti pidvyshchennia efektyvnosti instytutynoho seredovyshcha [Implementation of international norms in the field of intellectual property in national practice in context of increase of efficiency of institutional environment]. *Efektivna ekonomika [Elektronne naukovе fakhove vydannia] – Effective economy*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

А. Я. Мастыло, аспирант, Национальная академия управления

В статье осуществлено группирование нормативов в сфере экономического развития интеллектуальной собственности для целостного понимания их функционального назначения. Первую группу формирует общее законодательство Украины в сфере интеллектуальной собственности, в частности Конституция Украины, Гражданский кодекс Украины, Кодекс законов о труде Украины, законодательство инновационного и экономического развития, а также развития предпринимательства и научно-образовательной сферы. В рамках рассмотрения нормативов первой группы проанализированы положения Гражданского кодекса Украины относительно регулирования интеллектуальной собственности, дана оценка его важности и согласованности с другими нормативами, регулирующими хозяйственную деятельность. Обоснованы стратегические приоритеты регулирования интеллектуальной собственности с акцентом на перспективы экономического развития и реализации реформ в Украине.

Вторая группа нормативов – специальное законодательство Украины в сфере интеллектуальной собственности, которое охватывает профильное законодательство в сфере интеллектуальной собственности, определяет защиту и ответственность, государственные реестры, ратифицированные международные нормативно-правовые документы в сфере интеллектуальной собственности, организационные нормативы управленческих полномочий в сфере интеллектуальной собственности, ситуативные нормативы профильных государственных структур в сфере интеллектуальной собственности. Во второй группе особое место занимают такие профильные нормативы, как Закон Украины «Об авторском праве и смежные права», а также Закон Украины «Об эффективном управлении имущественными правами правообладателей в сфере авторского права и (или) смежных прав», принятый в 2018 году. Третья нормативная группа сформирована исходя со стандартов в сфере интеллектуальной собственности, в частности, государственными стандартами по промышленной собственности, процедурам патентования и патентных исследований, а также международными стандартами Всемирной организации интеллектуальной собственности. Обращено внимание на то, что нормативно-правовое обеспечение интеллектуальной собственности в Украине с экономической точки зрения нуждается в усилении действия документов программно-целевого характера с должным уровнем эффективности их выполнения.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, рынок интеллектуальной собственности, нормативно-правовое обеспечение, стандарты интеллектуальной собственности, право интеллектуальной собственности.

LEGAL AND REGULATORY SUPPORT FOR THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY

A. Ya. Mastylo, Post-graduate Student, National Academy of Management

The article deals with the grouping of norms in the field of economic development of intellectual property for a holistic understanding of their functional purpose. The first group of regulations is formed by the general legislation of Ukraine in the field of intellectual property, in particular the Constitution of Ukraine, the Civil Code of Ukraine, the Labor Code of Ukraine, legislation of innovative and economic development, development of entrepreneurship, scientific and educational sphere. Within the framework of consideration of the norms of the first group, the provisions of the Civil Code of Ukraine on the regulation of intellectual property are analyzed, an assessment of its importance and consistency with other norms regulating economic activity is given. The strategic

priorities of intellectual property regulation with emphasis on the prospects of economic development and implementation of reforms in Ukraine are substantiated.

The second group of regulations is the special legislation of Ukraine in the field of intellectual property, which includes the profile legislation in the field of intellectual property, the legislation in the field of intellectual property, defining protection and responsibility, state registers, ratified international normative legal documents in the field of intellectual property, managerial powers in the field of intellectual property, situational norms of profile state structures in the field of intellectual property. A special place in the second group is occupied by such profile norms as the Law of Ukraine «On Copyright and Related Rights», the Law of Ukraine «On Effective Management of Proprietary Rights of Copyrights and (or) Related Rights» adopted in 2018. The third group of regulations is formed by the norms in the field of intellectual property, in particular the state ones concerning industrial property, patenting and patent research procedures, as well as the international World Intellectual Property Organization. Attention is drawn to the fact that, from the economic point of view, the legal and legal support of intellectual property in Ukraine requires the strengthening of the validity of documents of a programmatic character with the proper level of effectiveness of their implementation.

Keywords: intellectual property, intellectual property market, regulatory support, intellectual property standards, intellectual property rights.

Надійшла до редакції 15.03.19 р.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ФІНАНСОВОЮ ЗАЛУЧЕНІСТЮ НАСЕЛЕННЯ ТА ФІНАНСОВОЮ СТАБІЛЬНІСТЮ КРАЇНИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

*С. С. Полях, аспірант, Сумський державний університет,
poljashonok@ukr.net*

У статті досліджуються наукові підходи щодо виявлення системи взаємозв'язку між такими поняттями, як фінансова доступність (залученість населення) та фінансова стабільність. Особливу увагу приділено питанню якості індикаторів, через які можна дослідити зв'язок між даними поняттями. На прикладі різних країн виявляються особливості фінансової доступності. Показано, що дане поняття можна трактувати як здатність відкрити поточний рахунок в банку чи в іншому фінансовому інституті, доступ до кредитних послуг офіційних фінансових інститутів, які дозволяють населенню інвестувати в освіту чи відкривати та розширювати власний бізнес, доступ до страхових продуктів, які допомагають людям краще управляти фінансовими ризиками або як здатність реалізації фінансових операцій з рахунку на рахунок замість платежів готівкою, що збільшує ефективність та прозорість грошових потоків.

Під час дослідження виявлено, що кількісно оцінити рівень фінансової доступності дозволяє система показників, розроблених Міжнародним валютним фондом, а саме: кількість підрозділів комерційних банків і небанківських фінансових інститутів, кількість точок доступу до фінансових послуг, кількість банкоматів комерційних банків, кількість депозитів на 1 тис. чол. дорослого населення, кількість кредитних угод на 1 тис. чол. дорослого населення, відношення «непрацюючих» банківських кредитів до загальної вартості банківського кредитного портфелю, банківський капітал, банківські активи та ін.

Виявлено, що фінансова доступність і фінансова стабільність тісно пов'язані між собою за рахунок наступних характеристик: фінансової відкритості, податкових ставок, рівня освіченості населення та глибини кредитної інформації. У той час, коли фінансова відкритість сприяє компромісу між фінансовою стабільністю і фінансовою доступністю, низькі податкові ставки, рівень освіти і глибина кредитної інформації дозволяють досягти синергії між фінансовою доступністю і фінансовою стабільністю. Вплив більш високої фінансової відкритості на компроміс між фінансовою доступністю і фінансовою стабільністю може бути особливо відчутним у менш розвинених країнах, в яких складніше забезпечити ефективний розподіл фондуювання на користь кредитоспроможного населення і фірм.

Ключові слова: фінансова доступність, фінансова стабільність, фінансовий ринок, економічний ріст, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд, фінансовий інститут, фінансовий ризик, комерційний банк, страхова компанія.

Постановка проблеми. На сьогодні існує чітке розуміння сутності поняття «фінансова доступність» як необхідної умови сталого скорочення бідності та економічного зростання. Однак взаємозв'язок між фінансовою доступністю і традиційними для

фінансового сектору завданнями забезпечення стабільності, цілісності та захисту прав споживачів фінансових послуг поки недостатньо вивчені і не розглядалися в єдиному контексті. Дана ситуація почала виправлятися і набула особливої актуаль-

ності в посткризовий період, коли дослідження зазначеної проблематики могли допомогти зрозуміти причини настання фінансових структурних зрушень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Група дослідників на чолі із Деміргук-Кунт у своєму дослідженні [4] аналізують вплив фінансової доступності (залученості населення) на економічний ріст на рівні домогосподарств.

Наступна робота, виконана під авторством Хенга [5], була присвячена дослідженню впливу нових фінансових послуг на фінансову стабільність Болівії та фінансову залученість її населення. В роботі під авторством Гарсія [5] досліджується залежність між фінансовою стабільністю та фінансовою доступністю шляхом побудови кореляційної моделі на основі даних 2008 – 2016 рр. за більш, ніж 150 країн світу. В наступній розглянутій нами роботі Осандона [7] фінансова доступність, яка визначається як включення домогосподарств, компаній та інших агентів у фінансову систему країни за допомогою доступу до депозитних і кредитних послуг, може доповнювати регуляторні заходи, спрямовані на підтримку фінансової стабільності. В наступній роботі група авторів на чолі із Сіхак [2] роблять висновок, що компроміс між фінансовою доступністю (рівнем використання дорослим населенням і фірмами рахунків, платіжних, ощадних, кредитних / позикових і страхових послуг) і фінансовою стабільністю (вимірюється Z-score, відношенням портфеля банківських кредитів до сукупних депозитів, середніми процентними ставками за кредитами і депозитами, темпом приросту портфеля кредитів і депозитів та ін.) в цілому зустрічається більш часто, однак синергія між ними може статися приблизно з тією ж імовірністю.

Формулювання мети статті. Метою даного дослідження є виявлення сутнісного взаємозв'язку між поняттями «фінансова доступність» (залучення населення) та «фінансова стабільність», а також встановлення характеру їхньої взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Так, науковці у своїй роботі [4] формують такий набір основних характеристик фінансової доступності:

– фінансова доступність на базовому

рівні починається із вкладу або поточного рахунку в банку чи в іншому фінансовому інституті;

– фінансова доступність включає в себе доступ до кредитних послуг офіційних фінансових інститутів, які дозволяють населенню інвестувати в освіту чи відкривати та розширювати власний бізнес;

– завдяки фінансовій доступності відкривається доступ до страхових продуктів, які допомагають людям краще управляти фінансовими ризиками;

– фінансова доступність приносить користь для суспільства шляхом реалізації фінансових операцій з рахунку на рахунок замість платежів готівкою, що безперечно збільшує ефективність та прозорість грошових потоків.

Остання характеристика фінансової доступності може допомогти населенню здобути власну історію платежів, що лежить в основі формування кредитної історії клієнта. Так, в США за рахунок включення інформації про сплату комунальних та інших регулярних платежів до кредитної історії клієнта збільшилась кількість клієнтів фінансового ринку із високим кредитним рейтингом. Було виявлено, що найбільший подібний позитивний ефект прослідковувався саме серед громадян із низьким рівнем доходів, національних меншин, молоді та людей похилого віку [8].

Суть проведеного дослідження в Індії зводилась до того, що перевірявся ефект впливу мікрокредитування на жінок через 15 – 18 місяців і через 3 роки після того, як він був виданий. В даному випадку отриманий мікрокредит не спричинив появу нового бізнесу, однак, збільшились інвестиції в існуючий бізнес і прибутковість цих малих і середніх підприємств в середньому зросла. Варто зауважити, що збільшення відбулось за рахунок невеликої кількості максимально успішних підприємств. Домогосподарства під впливом мікрокредитування почали більше інвестувати в товари тривалішого використання і менше витрачати на товари другорядної потреби.

Результат діяльності страхового сектору (страхові продукти) також можуть бути дуже важливим інструментом управління фінансовими ризиками. Дослідники відзна-

чають, що при мінімальному рівні страхування люди із низьким рівнем доходів надають перевагу одержання низького доходу за умови низьких ризиків при цьому.

Наступний аналіз [5] проводився лише для однієї країни, яка має свою специфіку розвитку фінансової системи, проте її досвід може стати прикладом для інших країн в плані використання механізмів впливу на зазначені об'єкти. Починаючи із 2013 р. в Болівії було запроваджено ряд за-

ходів і прийнято нормативні акти, які стосувалися фінансових послуг, зокрема, вони включали заходи, спрямовані на підвищення фінансової цілісності, тобто стабільності, країни. Основний перелік запроваджених заходів та результатів від цього запровадження представлено в наступній таблиці (табл. 1). Зазначаємо, що представлені результати в другому стовпці таблиці не знаходяться у відповідності до перерахованих заходів.

Таблиця 1

Перелік заходів, запроваджених у Болівії в 2013 р. в контексті управління фінансовими послугами країни, та результатів від цих заходів

Назва заходу	Отримані результати (ризик)
Кредит на покупку соціального житла повинен був складати максимум 5,5 – 6% в залежності від вартості житла	Житло, як основний вид гарантії під час банківського кредитування, робить банки більш чутливими до ризиків потенційних втрат внаслідок коливання цін на нерухомість (60% були забезпечені житлом, придбаним в іпотеку)
Корпоративний капітал повинен складати максимум 6%	Надання кредитів секторам, які були пов'язані з добуванням корисних копалин (80% експорту Болівії – це природні ресурси, які експортуються до Аргентини та Бразилії).
Мікрофінансування повинно відбуватись за ставкою максимум 11,5%	Концентрація експорту в одній (кількох) галузях та обмеження на диверсифікацію вказують на вразливість від зовнішніх шоків.
Кредит для суб'єкта малого та середнього бізнесу повинен бути на рівні максимум 6%	Висока концентрація депозитів, при якій на 0,32% рахунків лежать 69,7% обсягу сукупних депозитів.
Депозити повинні залучатись в залежності від терміну та суми вкладу під 0,18 – 4,1%	Надання кредитів на придбання житла і споживчих кредитів населенню, зайнятому більшою мірою в торгівлі
Для комерційних банків 60% кредитного портфеля повинні складати кредити виробничим секторам і на будівництво/ придбання соціального житла	Великі за обсягом кредити були видані обмеженій кількості позичальників, що провокує банки наражатись ідіосинкратичні ризики (близько третини банківських кредитів було надано менше ніж 1% позичальників)
Для банків, які займаються кредитуванням суб'єктів малого та середнього бізнесу 50% кредитного портфеля повинні складати кредити для суб'єктів малого та середнього бізнесу у сфері виробничого сектору	
Для фінансових інститутів, які займаються фінансуванням будівництвом/ придбанням житла, 50% кредитного портфеля повинні складати кредити на покупку/ будівництво соціального житла	

Крім того, спираючись на досвід інших країн, встановлення верхньої та нижньої меж для процесу кредитування в ситуації, якщо верхня межа визначена набагато нижче ринкових значень, це може обмежувати доступ до кредитних ресурсів, знижувати прозорість і різноманітність фінансових продуктів, і встановити таку конкурентоздатність, які б негативно відобразились на рівню фінансової доступності країни. Проаналізовані дані Болівії підтверджують, що введення відсоткових обмежень, які були на

порядок нижчими ніж історичні ринкові значення, вже мало негативний вплив на фінансову доступність, особливо на собі це яскраво відчували дрібні позичальники та позичальники із низьким рівнем доходів. В результаті цих «стимуляційних» заходів фінансові інститути, що забезпечували країну мікрокредитами, збільшили розмір позик проте втратили загальну кількість позичальників.

У наступному дослідженні даної проблематики [5] В якості ресурсної бази не-

обхідних статистичних показників використовувались огляди фінансової доступності Міжнародного валютного фонду (Financial Access Survey of The International Monetary Fund), база даних Світового банку про глобальний стан фінансової доступності у світі Global Findex та база даних всесвітнього фінансового розвитку (Global Financial Development Database). В результаті вхідний масив даних мав наступний вигляд:

- кількість підрозділів комерційних банків і небанківських фінансових інститутів;
- кількість точок доступу до фінансових послуг;
- кількість банкоматів комерційних банків;
- кількість депозитів на 1 тис. чол. дорослого населення;
- кількість кредитних угод на 1 тис. чол. дорослого населення;
- відношення «непрацюючих» банківських кредитів до загальної вартості банківського кредитного портфелю;
- банківський капітал;
- банківські активи;
- інші індикатори фінансової доступності.

Крім того, до аналізу також додавалися індикатори фінансової стабільності, які включали показники гнучкості, волатильності та банківських криз.

Оскільки дослідження проводилось в розрізі показників, країн та років, будувалася панельна регресія, де в якості незалежних факторів виступали такі індикатори фінансової доступності (частка підприємств малого та середнього бізнесу серед банківських непогашених кредитів і частка позичальників-суб'єктів малого та середнього бізнесу), а в якості залежної змінної індикатори фінансової стабільності (банківські «непрацюючі» кредити та Z-score банків). В результаті було виявлено, що збільшення обсягів кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу сприяє встановленню фінансової стабільності за рахунок зниження частки банківських «непрацюючих» кредитів та Z-score банків (імовірності дефолту фінансового інституту). Ріст рівня ВВП на душу населення сприяє росту фінансової стабільності в той час, коли збільшення час-

тки банківських кредитів, виданих приватному сектору, до ВВП знижує фінансову стабільність країни.

Також в даній статті будувалася ще одна модель (мікромодель [3]), за допомогою якої аналізувався загальний рівень впливу різноманітних обмежувальних факторів на фінансову доступність, яка розглядалася з точки зору:

- глибини (розміру гарантійних обмежень)
- доступності (вартості участі населення на фінансовому ринку країни);
- ефективності посередників (розмір спредів відсоткових ставок та вартість моніторингу).

Вхідні дані для побудови моделі були зібрані під час опитувань підприємств із шести країн Африки і Азії (Єгипет, Уганда, Кенія, Мозамбік, Філіппіни і Малайзія) та кількох країн Латинської Америки. Побудована симуляційна модель показує, що прирівнювання вартості участі населення на фінансовому ринку країни до нуля або зниження витрат на моніторинг до нульового рівня одночасно сприяє збільшенню ВВП і рівності розподілу доходів. Однак, в той же час, зниження розміру гарантійних обмежень до світового мінімуму здійснює позитивний вплив на ВВП і змішаний ефект на коефіцієнт Джинні. Таким чином, заходи, спрямовані на підвищення фінансової доступності для населення повинні включати в себе розробку нормативно-правової бази, підтримку інформаційного середовища, а також дій спрямованих на підвищення базової та фінансової грамотності з ціллю недопущення надмірної заборгованості у населення.

У статті також на основі простих міждержавних регресій було виявлено, що початкові значення різних показників фінансової доступності роблять позитивний вплив на темпи економічного зростання протягом останніх 10 років. Збільшення фінансової доступності для фірм і домогосподарств і збільшення кількості користувачів фінансовими послугами жіночої статі призводить до збільшення темпів економічного росту [8]. Сектори, що залежать від зовнішнього фінансування, показують більш високі темпи зростання в країнах з більш високими пока-

зниками фінансової доступності та використання фінансових послуг. Граничний ефект для економічного зростання від збільшення фінансової доступності та глибини фінансового ринку починає знижуватися на високих рівнях фінансового розвитку. Можлива навіть ситуація, коли ефект може стати негативним для деяких країн з розвиненою економікою. Також виявлено, що ризики для фінансової та економічної стабільності зростають, коли доступ до кредитів збільшується без ніяких обмежувальних заходів зі сторони регулятора [1]. В країнах, де банківський нагляд (вимірюється як міра дотримання загальних Базельських принципів ефективного банківського нагляду) здійснюється на високому рівні, доступ до кредитів позитивно впливає на Z-score банків. Таким чином, збільшення доступу до кредитів без відповідного регулювання – основний фактор для виникнення більшої фінансової нестабільності, а збільшення депозитної бази, навпаки, є чинником підвищення фінансової стабільності, проте належне регулювання відіграє вирішальну роль.

До недавнього часу ініціативи «Групи 20» в рамках Плану дій щодо фінансової доступності (Financial Inclusion Action Plan) [7] були зосереджені на забезпеченні фінансової доступності з боку споживача, і, відповідно, пропонувалися заходи щодо підвищення фінансової грамотності населення, які зачіпають закони щодо захисту прав споживачів. Однак ініціативи окремих країн «Групи 20» показали, що заходи, спрямовані на розширення банківської мережі можуть допомогти банкам, особливо в країнах з економікою, що розвивається, залучити нових клієнтів, які були виключені з фінансової системи, особливо це стосується вкладників. Безумовно це дасть позитивний ефект не тільки на фінансову доступність, але і на фінансову стійкість на рівні як окремих банків, так і країни в цілому.

Підтримка розширення банківських послуг в регіонах особливо в країнах з економікою, що розвивається, призведе до перерозподілу заощаджень з матеріальних активів у фінансові. Принаймні можна виділити 3 канали, через які це відбувається. Більш широка база вкладників:

- може допомогти згладити споживання в разі фінансових шоків;

вання в разі фінансових шоків;

- збільшує ефективність грошово-кредитної політики за допомогою розширення частки населення і фірм, на які може впливати зміна процентних ставок;

- забезпечує буфер ліквідності проти шоків на регіональному і державному рівнях.

У країнах з економікою, що розвивається, надмірне регуляторне навантаження і брак інфраструктури перешкоджають активному розширенню банківських послуг в регіонах. Мотивація банків розширювати свою діяльність в регіонах також залежить від фінансової грамотності населення та суб'єктів малого та середнього бізнесу і цифрової інфраструктури.

Дослідження показують, що територіальна близькість банківських відділень до сих пір є рушійною силою підвищення доступності фінансових послуг. Це означає, що банківська інфраструктура досі дуже важлива для залучення нових клієнтів, навіть не дивлячись на зростаючу значимість цифрових фінансових послуг. У зв'язку з цим для підвищення територіальної близькості банківських послуг рекомендується розвивати «кореспондентський» банкінг і вводити пропорційне регулювання.

На основі досвіду країн «Групи 20» автор виділяє наступні моменти:

- необхідно спростити і уніфікувати ощадні та платіжні послуги для груп населення з низькими доходами. Так, деякі країни (Бразилія, Мексика, Південно-Африканська Республіка) ввели так звані базові рахунки для забезпечення спрощеного доступу до ощадних і платіжних послуг. Для відкриття такого рахунку клієнтові необхідно пройти процедуру спрощеної ідентифікації, при цьому за обслуговування базового рахунку плата не стягується. Для мінімізації ризиків фінансових інститутів для базових рахунків зазвичай встановлена максимальна сума, яку можна мати на рахунку.

- необхідно розвивати «кореспондентський» банкінг і банківські послуги в регіонах. Такі країни, як Бразилія і Мексика, показали, що якщо дозволити невеликим небанківським установам виступати в ролі банківських «кореспондентів», то таким чином можна сприяти розширенню фінансової дос-

тупності.

–необхідно впроваджувати пропорційне регулювання. Фінансові послуги повинні регулюватися в залежності від того, який ризик вони представляють для фінансової системи країни в цілому. Для країн «Групи 20» автор рекомендує ввести систему моніторингу впровадження пропорційного регулювання серед країн-членів.

Фінансова доступність і фінансова стабільність тісно пов'язані між собою через наступні характеристики [2]:

- фінансова відкритість;
- податкові ставки;
- рівень освіченості населення;
- глибина кредитної інформації.

У той час, як фінансова відкритість сприяє компромісу між фінансовою стабільністю і фінансовою доступністю, низькі податкові ставки, рівень освіти і глибина кредитної інформації дозволяють досягти синергії між фінансовою доступністю і фінансовою стабільністю.

Вплив більш високої фінансової відкритості на компроміс між фінансовою доступністю і фінансовою стабільністю може бути особливо відчутним в менш розвинених країнах, в яких складніше забезпечити ефективний розподіл фондування на користь кредитоспроможного населення і фірм. Низькі податкові ставки можуть генерувати синергію фінансової доступності та фінансової стабільності внаслідок низької соціальної захищеності населення, що проживає в країнах з низькими податковими ставками і внаслідок цього вимушеного більше заощаджувати. Рівень освіти позитивно впливає на рівень фінансової грамотності та відповідальну фінансову поведінку. Глибина кредитної інформації покращує систему відбору кредитоспроможних клієнтів.

Висновки. Проведені дослідження показали відсутність серед науковців єдиного підходу щодо розуміння системи взаємозв'язку між даними категоріями, тому питання щодо оцінки взаємозв'язку між фінансовою доступністю і фінансовою стабільністю залишається відкритим і потребує досконалих подальших досліджень.

Фінансово стабільне середовище сприяє підвищенню загального рівня довіри населення до фінансового ринку, що робить

його більш доступним і відкритим з однієї сторони. З іншої сторони – фінансова доступність закладає потужну основу для створення «здорового» фінансового середовища, в якому усуваються дисбаланси, спровоковані більшою мірою відсутністю достатньої інформації про ринок та недосконалим регулюючим процесом. Інформаційна асиметрія між клієнтами фінансового ринку та фінансовими інститутами щодо нових фінансових продуктів та послуг створює ситуацію розбалансованості фінансової системи, враховуючи той факт, що щорічно на фінансовий ринок виходить близько 150 млн. нових клієнтів. Тобто активні дії фінансових інститутів, спрямовані на розширення клієнтської бази фінансового сектору, можуть «розхитати» ринок і наповнити його недосвідченими та схильними до прийняття високо ризикованих рішень. Таким чином, фінансові інститути не повинні зловживати своїми інформаційними перевагами.

Специфіка фінансового ринку країни, традиції організації та ведення бізнесу, цілий ряд фінансових і нефінансових показників створюють основу для появи нових підходів та концепцій.

Література

1. Čihák M. Banking Regulation and Supervision around the World: A Crisis Update / A. Demirgüç-Kunt, M. S. Martinez Peria, A. Mohseni – Policy Research Working Paper. No. 6308. World Bank, Washington, DC. 2012.
2. Čihák M. The nexus of financial inclusion and financial stability. A study of trade-offs and synergies / D.S. Mare, M. Melecky – WB WORKING PAPER WPS. 2016. No. 7722.
3. Dabla-Norris E. Distinguishing Constraints on Financial Inclusion and Their Impact on GDP, TFP, and Inequality / Y. Ji, R. Townsend, F. Unsal – NBER Working Paper. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research. 2015. No. 20 821.
4. Demirguc-Kunt A. Financial inclusion and inclusive growth: a review of recent empirical evidence / L. Klapper, D. Singer – WB POLICY RESEARCH WORKING PAPER. 2017. No. 8040.
5. García M. J.R. Can financial inclusion and financial stability go hand in hand? – ECONOMIC ISSUES JOURNAL ARTICLE. 2016.
6. Heng D. Impact of the new financial services law in bolivia on financial stability and inclusion – IMF WORKING PAPER. 2015. No. 15 / 267.
7. Ossandon Busch M. Broadening the g20 financial inclusion agenda to promote financial stability: the role for regional banking networks - G20 INSIGHTS. 2017.

8. Sahay R. Financial Inclusion: Can It Meet Multiple Macroeconomic Goals? / M. Čihák, P. N'Diaye, A. Barajas, D. Ayala Pena, R. Bi, Y. Gao, A. Kyobe, L. Nguyen, C. Saborowski, K. Svirydzienka, R. Yousefi // IMF Staff Discussion Notes. 2015. SDN / 15 / 17.

9. Turner M. New Pathway to Financial Inclusion: Alternative Data, Credit Building, and Responsible Lending in the Wake of the Great Recession / P. Walker, C. Sukanya, R. Varghese // A PERC Press.

References

1. Čihák, M., Demirgüç-Kunt, A., Martinez Peria, M.S., & Mohseni, A. (2012). Banking Regulation and Supervision around the World: A Crisis Update. Policy Research Working Paper, 63, 08, 74-82.

2. Čihák, M., Mare, D.S., Melecký M. (2016) The nexus of financial inclusion and financial stability. A study of trade-offs and synergies. WB WORKING PAPER WPS, 77, 22, 25-33

3. Dabla-Norris, E., Ji, Y., Townsend, R., & Unsal, F. (2015) Distinguishing Constraints on Financial Inclusion and Their Impact on GDP, TFP, and Inequality. NBER Working Paper. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 20, 821, 82-92.

4. Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., & Singer, D. (2017) Financial inclusion and inclusive growth: a review of recent empirical evidence. WB POLICY RESEARCH WORKING PAPER, 80, 40, 43-49.

5. García, M. J.R. (2016) Can financial inclusion and financial stability go hand in hand?. ECONOMIC ISSUES JOURNAL ARTICLE, 5, 21, 13-20.

6. Heng, D. (2015) Impact of the new financial services law in bolivia on financial stability and inclusion. IMF WORKING PAPER, 15, 267, 69-76.

7. Ossandon Busch, M. (2017) Broadening the g20 financial inclusion agenda to promote financial stability: the role for regional banking networks G20 INSIGHTS, 4, 11, 48-52.

8. Sahay, R., Čihák, M., N'Diaye, P., Barajas, A., Ayala Pena, D., Bi, R., Gao, Y., Kyobe, A., Nguyen, L., Saborowski, C., Svirydzienka, K., & Yousefi, R. (2015) Financial Inclusion: Can It Meet Multiple Macroeconomic Goals?. IMF Staff Discussion Note, 15, 17, 121-130.

9. Turner, M., Walker, P., Sukanya, C., & Varghese, R.A (2017) New Pathway to Financial Inclusion: Alternative Data, Credit Building, and Responsible Lending in the Wake of the Great Recession. ECONOMIC ISSUES JOURNAL ARTICLE, 5, 21, 13-20.

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ФИНАНСОВОЙ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ НАСЕЛЕНИЯ И ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТЬЮ СТРАНЫ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

С. С. Полях, аспирант, Сумской государственный университет

В статье исследуются научные подходы по выявлению системы взаимосвязей между такими понятиями, как финансовая доступность (вовлеченность населения) и финансовая стабильность. Особое внимание уделено тем индикаторам, по которым можно исследовать связь между данными понятиями. На примере разных стран выявляются особенности финансовой доступности. Так, данное понятие можно трактовать как способность открыть текущий счет в банке или в другом финансовом институте, доступ к кредитным услугам официальных финансовых институтов, которые позволяют населению инвестировать в образование открывать и расширять собственный бизнес, доступ к страховым продуктам, которые помогают людям лучше управлять финансовыми рисками или как способность реализации финансовых операций со счета на счет вместо платежей наличными, что увеличивает эффективность и прозрачность денежных потоков.

При проведении исследования выяснено, что количественно оценить уровень финансовой доступности позволяет система показателей, разработанных Международным валютным фондом: количество подразделений коммерческих банков и небанковских финансовых институтов, количество точек доступа к финансовым услугам, количество банкоматов коммерческих банков, количество депозитов на 1 тыс. чел. взрослого населения, количество кредитных сделок на 1 тыс. чел. взрослого населения, отношение «неработающих» банковских кредитов к общей стоимости банковского кредитного портфеля, банковский капитал, банковские активы и др. Выявлено, что финансовая доступность и финансовая стабильность тесно связаны между собой за счет следующих характеристик: финансовой открытости, налоговых ставок, уровня образованности населения и глубины кредитной информации. В то время как финансовая открытость способствует компромиссу между финансовой стабильностью и финансовой доступностью, низкие налоговые ставки, уровень образования и глубина кредитной информации позволяют достичь синергии между финансовой доступностью и

финансовой стабильностью. Влияние более высокой финансовой открытости на компромисс между финансовой доступностью и финансовой стабильностью может быть особенно ощутимым в менее развитых странах, в которых сложнее обеспечить эффективное распределение фондирования в пользу кредитоспособного населения и фирм.

Ключевые слова: финансовая доступность, финансовая стабильность, финансовый рынок, экономический рост, Всемирный банк, Международный валютный фонд, финансовый институт, финансовый риск, коммерческий банк, страховая компания.

RELATIONSHIP BETWEEN PUBLIC FINANCIAL INVESTMENT AND
STATE FINANCIAL STABILITY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT
S. S. Poliakh, Post-graduate student, Sumy State University

The article explores the scientific approaches to identifying the relationship between such concepts as financial affordability (population involvement) and financial stability. Particular attention is paid to the issue of indicators through which the relationship between these concepts can be explored. The example of different countries shows the peculiarities of financial accessibility. Thus, this term can be interpreted as the ability to open a current account at a bank or other financial institution, access to credit services of official financial institutions that allow the population to invest in education or to open and expand their own business, access to insurance products that help people better manage financial risks, or as the ability to conduct financial transactions from account to account instead of cash payments, which clearly increases the efficiency and transparency of cash flows.

Виявлено, що фінансова доступність і фінансова стабільність тісно пов'язані між собою за счет наступних характеристик: фінансової відкритості, податкових ставок, рівня освіти населення і глибини кредитної інформації. В той час як фінансова відкритість сприяє компромісу між фінансовою стабільністю і фінансовою доступністю, низькі податкові ставки, рівень освіти і глибина кредитної інформації дозволяють досягти синергії між фінансовою доступністю і фінансовою стабільністю. Вплив більш високої фінансової відкритості на компроміс між фінансовою доступністю і фінансовою стабільністю може бути особливо відчутним в менш розвинутих країнах, в яких складніше забезпечити ефективне розподілення фондирования в користь кредитоспроможного населення і фірм.

The study showed that financial affordability can be quantitatively assessed with the system of indicators developed by the International Monetary Fund: the number of branches of commercial banks and non-banking financial institutions, the number of access points to financial services, the number of ATMs of commercial banks, the number of deposits per 1,000 persons of adult population, number of credit agreements per 1 thousand adults, the ratio of "non-working" bank loans to the total value of the bank loan portfolio, bank capital, bank assets, etc. Financial affordability and financial stability have been found to be closely linked through the following characteristics: financial openness, tax rates, public awareness and depth of credit information. While financial openness promotes a trade-off between financial stability and affordability, low tax rates, educational attainment and depth of credit information allow for synergies between financial affordability and financial stability. The impact of higher financial openness on the trade-off between affordability and financial stability may be particularly noticeable in less developed countries, where it is more difficult to ensure efficient distribution of funding for the benefit of the creditworthy population and firms.

Keywords: financial accessibility, financial stability, financial market, economic growth, World Bank, International Monetary Fund, financial institute, financial risk, commercial bank, insurance company.

Надійшла до редакції 12.03.19 р.

ІННОВАЦІЙНІСТЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В. В. Прохорова, д. е. н., професор, Українська інженерно-педагогічна академія, vkprohkorova@gmail.com,

С. А. Мушикова, к. е. н., доцент, Національна металургійна академія України, svetamush@gmail.com

У статті обґрунтована доцільність визначення сутності поняття «інноваційність системи управління» як базової умови забезпечення безпеки розвитку підприємства. Визначено основне спрямування існуючого поняття «інноваційність» в системі управління підприємством, яке має домінуюче значення в розробці теоретико-методичного базису при формуванні науково-інноваційних платформ. Обґрунтовано, що в сучасних умовах підприємству, як економічній системі, необхідно акцентувати увагу саме на інноваційності, як перманентному креативному процесі, а інноваційний тип підприємства, як бізнес-орієнтованої структури та управлінські інновації, як результат його інноваційності.

Аналіз існуючих досліджень свідчить про недостатність наукових розробок саме стосовно інноваційності системи управління, від якої безпосередньо залежить прийняття управлінських рішень впровадження інновацій на підприємстві. Дослідження вітчизняних та закордонних науковців спрямовані, у своїй переважній більшості, на інноваційність особистості, як ключового елемента людиноутворюючої економіки, або концентруються на вивченні окремих спрямувань інноваційності, а саме: конкурентоспроможність або розвиток підприємства. Деякі закордонні автори намагаються пропонувати показники, за якими можна визначати рівень інноваційності тієї чи іншої країни для формування критеріально-рамкових умов життя в динамічному просторі. При цьому недостатньо уваги приділено чинникам та показникам, за якими можна врахувати рівень інноваційності на мікрорівні, тобто на рівні підприємства, як основного суб'єкта економічної системи.

Обґрунтовано, що поряд з існуючими загальнонауковими принципами управління, інноваційність як умова забезпечення безпеки розвитку підприємства, повинна будуватися на векторально спрямованих таких специфічних принципах, як: креативність, синергетичність та холістичність. Доведена доцільність визначення сутності поняття «інноваційність системи управління» підприємством як системного стану унікальної сфери теоретичної та експериментальної управлінської діяльності з використанням фундаментальних і прикладних наукових методів чи моделей, креативних технологій управління з метою формування наскрізної або багатоплатформної діяльності, спрямованої на цифровізацію та багатотформність на стратегічному та тактичному рівнях.

Ключові слова: інноваційність, система управління, безпека розвитку, креативність, когнітивна інноваційність, сенсорна інноваційність, інноваційний тип, інновація.

Постанова проблеми. Складність умов господарювання з якими стикаються вітчизняні підприємства в останній час викликають потребу в пошуку нових ідей ви-

ходу на нові ринки збуту, підвищення. Конкурентоспроможності, якості продукції (товарів, послуг), зниження витрат та ін.

Недосконалість законодавчо-нормативної бази, старіння основних засобів, зниження якості та кваліфікації персоналу, недостатній рівень державного та власного фінансування інноваційних й інвестиційних проектів стало поштовхом до зниження кількості діючих підприємств протягом останніх п'яти років. Результати офіційного статистичного спостереження свідчать про негативну динаміку зміни кількості промислових підприємств в Україні протягом останніх років на 14,5%. При цьому частка інноваційно активних підприємств знизилася з 3,49% до 1,81% [1]. Наслідком перелічених факторів слід вважати, перш за все, недосконалість системи управління кожного підприємства, недостатній рівень його інноваційності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теорія інновацій тривалий час посідає домінуюче місце в дослідженнях вітчизняних та закордонних авторів. З середини ХХ-го сторіччя питанню сутності інновацій, їх практичного використання та управління ними присвятив свої дослідження Й. Шумпетер, який першим й надав визначення поняттю «інноваційність». Останні дослідження науковців таких, як: О. В. Арєф'єва, В. Геєць, А. Гальчинський, Г. М. Пилипенко, Ю. І. Пилипенко, В. В. Прохорова та багато ін. – присвячені проблемам інноваційного розвитку як макро-, так й мікро-рівня національної економіки [2–5]. Однак, поняття інноваційності має значно ширше значення, ніж інновація.

Питання інноваційності у вітчизняному науковому середовищі зустрічається ще доволі рідко. Більш розповсюдженим цей термін є у закордонній практиці. Деякі закордонні автори намагаються визначити показники, за якими можна забезпечити рівень інноваційності тієї чи іншої країни для формування критеріально-рамкових умов життя в динамічному просторі [9]. Частина з них розглядає значення інноваційності в конкурентоспроможності підприємств, інша частина науковців зазначає значення інноваційності в розвитку підприємств [6, 7]. Частина науковців, які займаються психологією особистості, визначають, що домінуюче значення належить інноваційності особистості, тому що саме від неї залежить прий-

няття рішення [8].

Але, аналіз існуючих досліджень свідчить про недостатність наукових розробок саме стосовно інноваційності системи управління, від якої безпосередньо залежить прийняття управлінських рішень впровадження інновацій на підприємстві.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є обґрунтування сутності поняття «інноваційність системи управління» як базової умови забезпечення безпеки розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система управління будь-яким підприємством повинно бути спрямоване, насамперед, на досягнення основної мети його діяльності – отримання максимальної віддачі на розмір вкладених ресурсів та капіталу. Цього можна досягти лише за умов підтримки його основної системної властивості – здатності випускати продукт (товар, послугу), причому робити це ефективно.

Будь-яке підприємство необхідно вважати відкритою системою, яке функціонує під впливом не лише внутрішніх факторів дії, а в більшості й під впливом зовнішнього оточення, яке, в свою чергу, формує його функціонування в системі більш високого рівня, тобто на ринку. Саме ринок диктує умови для штучно створених систем, а саме: що продавати, кому продавати та за якою ціною. Тому підприємство, поки воно є штучною системою, має бути керованим, поєднуючи в собі економію управлінських витрат з підвищенням результативності системи управління, що можливо лише за рахунок впровадження управлінських нововведень, тобто мати певний рівень інноваційності.

Але, необхідно зазначити, що на інноваційність системи управління в умовах людиноутворюючої економіки, ключовим елементом якої є особистість, впливають принципові причини неповної керованості підприємством, а саме:

– серед елементів навіть невеликого, організаційно простого підприємства є люди, якими важко керувати. Інноваційність системи управління повинна полягати в заходах подолання виникаючих конфліктних ситуацій, зміні менталітету робітників, що в подальшому призведе до змін в діяльності,

надасть змоги отримати статус підприємства інноваційного типу;

– на діяльність підприємства впливає не тільки його керуюча система, але і зовнішня середа, яка керована лише в невеликому ступені. Підвищення рівня інноваційності системи управління підприємством надасть можливості бути більш гнучким в мінливому зовнішньому середовищі та краще адаптуватися до його змін;

– при збільшенні масштабів діяльності підприємство стає надто складним для управління і прагне скоригувати свою мету з тією, яка потрібна власнику, на власні виживання і комфорт [5].

Аналізуючи понятійний апарат терміну «інноваційність», який пропонується вітчизняними та закордонними авторами, дійшли висновку про відсутність єдиного підходу до трактування та практичного його застосування (табл.). Та вважаємо, що інноваційність системи управління підприємством необхідно розглядати у взаємозв'язку елементів системи управління: менеджмент – виробництво – реалізація, при цьому системність повинна розглядатися у взаємодії не тільки внутрішнього середовища підприємства, а враховуючи й вплив зовнішнього оточення.

Таблиця 1

Визначення сутності поняття «інноваційність»

Автор	Визначення поняття «інноваційність»	Галузь науки	Недоліки
Шумпетер Й.А. [7]	Система змін	Менеджмент підприємства	Узагальнене, суперечливе визначення
Лігоненко Л.О. [1]	важлива соціально-економічна характеристика, фундація та інтенція теорії фірми й сучасної парадигми менеджменту, системне багатоаспектне комплексне поняття, що характеризує спроможність підприємства до забезпечення інноваційного розвитку в результаті здійснення управлінських зусиль із трансформації інноваційного потенціалу в результаті інноваційної діяльності	Менеджмент підприємства	Складне до сприйняття та практичного застосування
Nasierowski W., Arcelus F.J. [10]	Інноваційність пов'язана з впровадженням нових рішень в місцях або для тих цілей, для яких раніше не використовувалися (пер. авторів)	Менеджмент підприємства	Не висловлено поняття як спроможність або здатність до впровадження нових рішень, тобто констатація факту
Скворцов Д.І. [6]	якісне поняття з позиції економічної теорії, що підкреслює наявність нового явища, продукції, технології тощо, які дають можливість збільшити ефективність	Економічна теорія	Загальнотеоретичне визначення, складність практичного застосування в системі управління підприємством
Яголковський С.Р. [8]	здатність особистості сприймати, виділяти, допрацьовувати і впроваджувати нові та оригінальні ідеї	Практична психологія	Спрямоване лише на вузьку орієнтацію особливості особистості
Strahl D., Sobczak R. [9]	поняття, яке дається певному явищу і насамперед процесу змін. Інноваційність розуміється як характеристика, яка може бути застосована до цілих суспільств, місцевих громад, організацій, їх частин і, зрештою, і до окремих людей (пер. авторів)	Теорія знань	Загальнотеоретичне визначення, складність практичного застосування в системі управління підприємством

З наведеної вище таблиці можна прослідкувати узагальнюючий результат трактування поняття «інноваційність». Почина-

ючи з досліджень Шумпетера Й., який першим охарактеризував інноваційність як систему змін та зосередився на думці про супе-

речливість і нерівномірність економічного і науково-технічного розвитку [7], думки авторів можна віднести до застосування різними галузями науки: менеджмент підприємства, економічна теорія, практична психологія, теорія знань. Так, найбільш складне та всеохоплююче визначення надає Лігоненко Л. О. Автор характеризує загальнотеоретичні аспекти інноваційності підприємства, й роль системи управління, й, як результат, спроможність трансформації інноваційного потенціалу в інноваційну діяльність. Але, на наш погляд, визначення є досить складним до сприйняття та до реалізації в практичній діяльності.

В своєму визначенні інноваційності канадські науковці Nasierowski W. та Arcelus F. J. не розглядають це поняття як спроможність або здатність до впровадження нових рішень, тобто констатують факт впровадження нових рішень, що може корелювати з поняттям «інновація». Загальнотеоретичне визначення «інноваційність» Скворцова Д. І. зводить до практичного застосування в системі управління підприємством.

В умовах людиноутворюючої економіки ключовим елементом є особистість, тому, на наш погляд, важливим є визначення поняття інноваційності з психологічної точки зору, яку надав Яголковський С. Р., як здатність особистості сприймати, виділяти, допрацьовувати і впроваджувати нові та оригінальні ідеї. Але, з погляду на систему управління підприємством, це трактування носить досить вузький характер спрямований на особливості особистості.

Загальнотеоретичне визначення поняття «інноваційність» надали й польські науковці Strahl D. та Sobczak R., яке ускладнює практичне застосування в системі управління підприємством. Також, більшість сучасних авторів визначають інноваційність як головну складову зростання конкурентоспроможності підприємств, як на внутрішньому ринку, так і на міжнародному [6].

Поряд з цим, існує тенденція серед науковців до трактування інноваційності економічного розвитку підприємства, яка передбачає особливу цінність людського ресурсу, з яким пов'язані новий комплекс знань, послуг, система нових підходів і

форм організації та управління, досвіду і вміння, що не відкидають людини, а збагачують його в процесі доцільної діяльності [10].

З іншої сторони, інноваційність визначають як системний стан економічних об'єктів і процесів, який визначає принцип їх життєздатності, векторної спрямованості економічного зростання і доцільної діяльності із створення матеріальних і нематеріальних форм товарів, процесів, знань, методів і послуг. Тобто, «інноваційність» можна визначити як особливе поєднання речових і нематеріальних форм і чинників економічного розвитку, якісних підходів, методів і впливів.

Як свідчить аналіз існуючих трактувань поняття «інноваційність», жодного згадування не визначено до інноваційності системи управління як умови забезпечення безпеки саме розвитку підприємства. Тому, узагальнюючи досвід отриманий в ході аналізу, автори пропонують власне бачення трактування поняття «інноваційність системи управління» підприємством, як системного стану унікальної сфери теоретичної та експериментальної управлінської діяльності з використанням фундаментальних і прикладних наукових методів чи моделей, креативних технологій управління з метою формування наскрізної або багатоплатформної діяльності, спрямованої на цифровізацію та багатотформність на стратегічному та тактичному рівнях.

Крім концепції інновацій, в теорії та практиці соціального та економічного життя функціонують також терміни інноваційності та інновацій. Незважаючи на великий обсяг теорії інновацій, можна помітити багато визначень основних категорій, на які поширюється ця теорія. Він також стосується таких термінів, як інновація, інноваційність та інноваційний.

В даний час важко чітко визначити відмінності між вищезазначеними термінами. Можна припустити, що інноваційність – це назва, яка дається певному явищу і насамперед процесу змін, інноваційне – є особливістю цього процесу, тоді як інновація – підсумок впровадження інноваційних змін. Схоже, такі терміни, як новизна та реформування, залишаються найближчими за

своїм значенням до концепції інноваційності.

Теоретико-методичний базис інноваційності системи управління підприємством в безпеці його розвитку можна представити

схематично у поєднанні: мети системи управління підприємством, забезпеченні його діяльності, принципів та заходів й методів управління (рис.1).

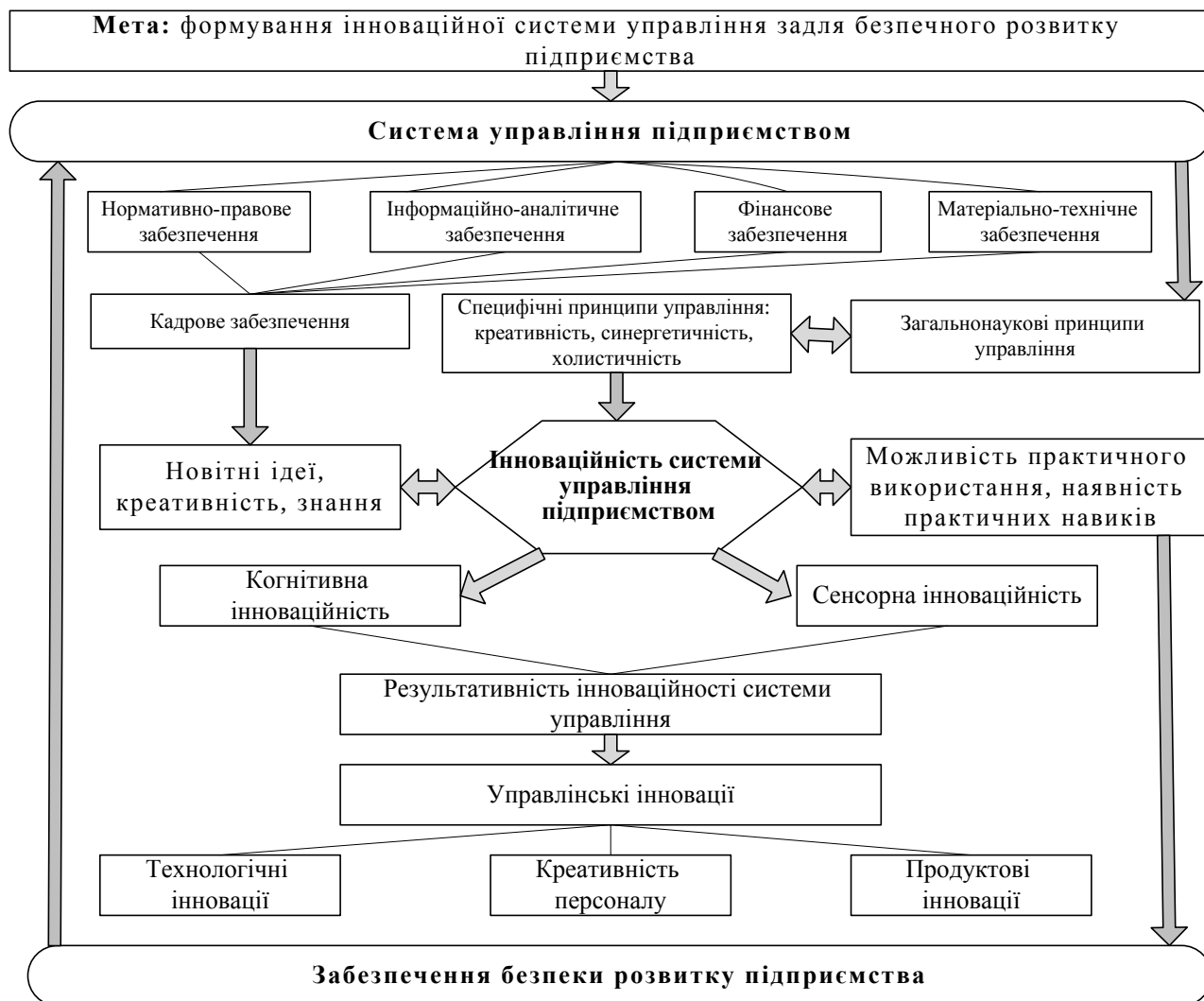


Рис. 1. Теоретико-методичний базис інноваційності системи управління підприємством

Основною метою діяльності підприємства інноваційного типу слід вважати формування інноваційної системи управління для безпечного його розвитку. Інноваційність системи управління підприємством повинна відповідати сучасним ринковим умовам, а саме:

- володіти високою гнучкістю;
- враховувати ринкові вимоги до рівня якості, які є занадто високими для традиційних виробничих систем і механізмів прийняття управлінських рішень;
- враховувати необхідність обліку невизначеності зовнішнього середовища [5].

Інноваційність системи управління підприємством повинно ґрунтуватися як на загальнонаукових принципах, до яких належать:

- принцип цілеполягання в досягненні як стратегічних так і тактичних цілей підприємства;
- принцип керованості інноваційного процесу означає, що існують об'єктивні передумови для впровадження управлінських впливів на процес розробки і реалізації нововведень;
- принцип актуальності нововведень означає, що управлінські інновації слід розглядати як результат організаційного роз-

виту системи адміністративної діяльності. Поточний стан управлінської системи знаходить відображення у змісті планованих організаційних змін. З цієї причини проект нововведення повинен бути пов'язаний з існуючою в органі управління потребою у вдосконаленні структури і методів керівництва;

– принцип системності інновацій означає, що управлінські нововведення представляють собою єдиний процес, що складається з етапів їх розробки, впровадження та реалізації. Узгодженість цих етапів між собою істотно впливає на кінцеві результати інновації.

До спеціальних принципів інноваційності системи управління, які пов'язані саме із специфікою впровадження управлінських нововведень на підприємстві, можна віднести принципи:

– ієрархічності – на будь-якому рівні системи управління повинна досягатися взаємодія між її елементами;

– цілісності – на вплив зовнішніх та внутрішніх факторів система управління повинна реагувати як єдине ціле у взаємозв'язку всіх її елементів;

– автономності – всі рівні системи повинні виконувати свої функції незалежно від інших рівнів системи управління;

– взаємодії – елементи системи управління повинні мати прямий та зворотний зв'язок;

– оптимальності – можливість оптимізації зусиль всіх елементів системи управління на досягнення єдиної мети.

Поряд із вищепереліченими принципами, інноваційність системи управління повинна базуватися на векторально спрямованих специфічних принципах, таких, як: креативність, синергетичність та холистичність. Принцип креативності є складовою інноваційності та характеризує здатність особистості вирішувати або приймати рішення, які не могли прийнятися раніше.

Принцип синергетичності полягає у властивостях підприємства, як відкритої системи до самоорганізації внаслідок впровадження управлінських нововведень, й отримання сумарного ефекту від всіх елементів системи управління.

Принцип холистичності означає безпосередній цілісний зв'язок між матеріальним та моральним задоволенням елементів інноваційної системи управління підприємством.

Серед елементів забезпечення системи управління підприємством: нормативно-правове, інформаційно-аналітичне, фінансове, матеріально-технічне, – головним елементом забезпечення інноваційності системи управління підприємством повинно стати кадрове забезпечення. Володіючи певними знаннями, маючи креативність рішення новітніх ідей, яка, в свою чергу, є складовою інноваційності особистості, та на підставі визначення їх адекватності й оцінки можливості практичного застосування новітніх ідей, обираються шляхи, заходи та методи прийняття управлінських рішень.

Сучасна практика виділяє два типи інноваційності [8]: когнітивна та сенсорна. Когнітивна інноваційність – це тенденція отримувати задоволення від нового досвіду, від взаємодії з чим-небудь новим і від вивчення закономірностей функціонування цього нового. При цьому суб'єкт може отримувати «вторинне» задоволення від результату роботи з отриманою інформацією, її переструктурування і доповнення. Когнітивна інноваційність обумовлюється потребою в новому знанні про речі, факти, процеси і про те, як вони взаємопов'язані між собою.

Сенсорна інноваційність – це тенденція отримувати задоволення від взаємодії з речами з зовнішнього світу. Сенсорні інноватори схильні скоріше не структурувати і аналізувати нову інформацію, а використовувати її для задоволення своєї потреби в нововведеннях.

Обраний тип інноваційності системи управління підприємством є базисом для впровадження управлінських інновацій, які, в свою чергу, є результатом інноваційної діяльності.

Висновки. В ході дослідження обґрунтована доцільність визначення сутності поняття «інноваційність системи управління», що є базовою умовою забезпечення безпеки розвитку підприємства.

Авторами визначено основне спрямування існуючого поняття «інноваційності» в системі управління підприємством, яке має

домінуюче значення в розробці теоретико-методичного базису при формуванні науково-інноваційних платформ.

Аналіз існуючих досліджень свідчить про недостатність наукових розробок саме стосовно інноваційності системи управління, від якої безпосередньо залежить прийняття управлінських рішень впровадження інновацій на підприємстві. Дослідження вітчизняних та закордонних науковців спрямовано, в більшості, на інноваційність особистості як ключового елемента людиноутворюючої економіки, або на вивченні окремих спрямувань інноваційності таких, як: конкурентоспроможність або розвиток підприємства. Деякі закордонні автори намагаються пропонувати показники, за якими можна визначати рівень інноваційності тієї чи іншої країни для формування критеріально-рамкових умов життя в динамічному просторі. Але, недостатньо уваги приділено чинникам та показникам, за якими можна врахувати рівень інноваційності на мікрорівні, тобто на рівні підприємства, як основного суб'єкта економічної системи.

В сучасних умовах господарювання, підприємству як відкритій системі необхідно акцентувати увагу саме на інноваційності як креативному процесі, а інноваційний тип підприємства та управлінські інновації як результат його інноваційності.

Авторами доведено, що поряд з існуючими загальнонауковими принципами управління, інноваційність, як умова забезпечення безпеки розвитку підприємства, повинна будуватися на векторально спрямованих специфічних принципах таких, як: креативність, синергетичність та холистичність.

За результатами аналізу понятійного апарату трактування «інноваційність системи управління» підприємством, доведена доцільність визначення сутності поняття як системного стану унікальної сфери теоретичної та експериментальної управлінської діяльності з використанням фундаментальних і прикладних наукових методів чи моделей, креативних технологій управління з метою формування наскрізної або багатоплатформної діяльності, спрямованої на цифровізацію та багатотформність на стратегічному та тактичному рівнях.

Література

1. Офіційний сайт Держкомстат України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Лігоненко Л. О. Методологія та інструментарій оцінювання інноваційності підприємства / Л. О. Лігоненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 105–117.
3. Пилипенко Г. М. Механізм ініціювання інноваційного розвитку в Україні / Г. М. Пилипенко, В. В. Чорнобаєв // Економічний вісник НГУ. – 2005. – №1. – С. 6–12.
4. Пилипенко Ю. І. Механізми інноваційної мотивації та їх специфіка в умовах України / Ю. І. Пилипенко // Економічний вісник НГУ. – 2003. – №1. – С. 16–20.
5. Прохорова В. В. Формування системи управлінських інновацій на промислових підприємствах на основі синергетичного підходу: Монографія / В. В. Прохорова, С. А. Мушнікова. – Харків: НТМТ, 2013. – 264 с.
6. Скворцов Д. І. Інновація, інноваційність та інноваційний розвиток з позиції економічної теорії / Д. І. Скворцов // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 309–314.
7. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку / Й. Шумпетер. – М.: Економіка, 1982 – 552с.
8. Яголковский С. Р. Инновационность и креативность субъекта как детерминанты успешности его продуктивной деятельности / Психолого-педагогические проблемы одарённости: теория и практика: Материалы 6-й Международной конференции / Под ред. Ларионовой Л. И. – Иркутск. – 2009. – С. 393–403.
9. Conceptual roots for innovation and innovativeness of the economy in Poland // Danuta Strahl, Roman Sobczak / GeoScape 11(1) – 2017: 41–51 doi: 10.1515/geosc-2017-0004
10. Nasierowski W. What is innovativeness: literature review / W. Nasierowski, F.J. Arcelus // Foundations of Management, – Vol. 4, No. 1 (2012), ISSN 2080-7279 DOI: 10.2478/v10238-012-0004-0

References

1. Ofitsiyny sayt Derzhkomstat Ukrainy [An official web-site of State committee of statistics of Ukraine]. (n.d.). Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Lihonenko L.O. (2015). Metodolohiya ta instrumentariy otsiniuvannia innovatsiynosti pidpriemstva [Methodology and tool of evaluation of innovativeness of enterprise]. Маркетинг і менеджмент інновацій – Marketing and management of innovations, 3, 105–117 [in Ukrainian].
3. Pylypenko, H.M., & Chornobaiev, V.V. (2005). Mekhanizm initsiyuvannia innovatsiynoho rozvytku v Ukraini [Mechanism of initiation of innovation development in Ukraine]. *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu – Economic Bulletin of the National Mining University*, 1, 7–12 [in Ukrainian].

4. Pylypenko, Yu. I. (2003). Mekhanizmy innovatsiynoi motyvatsii ta ikh spetsyfyka v umovakh Ukrainy [Mechanisms of innovative motivation and their specific in conditions of Ukraine] *Ekonomichnyy visnyk Natsionalnoho hirnychoho universytetu – Economic Bulletin of the National Mining University*, 1, 16-20 [in Ukrainian].
5. Prokhorova, V.V., & Mushnykova, S.A. (2013). *Formuvannia systemy upravlinskykh innovatsiy na promyslovykh pidpriemstvakh na osnovi synerhetychnoho pidkhodu [Forming of system of administrative innovations on industrial enterprises on basis of synergistical approach]*. Kharkiv: NTMT [in Ukrainian].
6. Skvortsov, D. I. (2013). Innovatsiynist ta innovatsiynyy rozvytok z pozytsii ekonomichnoi teorii [Innovation, innovativeness and innovative development, from position of economic theory]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku – Announcer of the National university «Lviv politechnik». Management and enterprise in Ukraine: the stages of becoming and problem of development*], 776, 309–314.
7. Shumpeter, Y. (1982). *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of economic development]*. Moskva: Ekonomika [in Russian].
8. Yagolkovskiy, S.R. (2009). Innovatsionnost i kreativnost subiekta kak determinanty uspekhnosti ego produktivnoy deyatel'nosti [Innovativeness and creativity of subject as determinants of success of his productive activity]. Proceedings from: VI Mezhdunarodnaya konferentsiya «Psikhologo-pedagogicheskie problemy odarionnosti: teoriya i praktika» – The Sixth International conference «Psychological and pedagogical problems of gift: theory and practice»: L.I. Larionova (Ed.). (pp. 393–403). Irkutsk. [in Russian].
9. Strahl, Danuta, & Sobczak, Roman (2017). Conceptual roots for innovation and innovativeness of the economy in Poland. *GeoScape*, 11(1), 41–51 doi: 10.1515/geosc-2017-0004
10. Nasierowski, W., & Arcelus, F.J. (2012). What is innovativeness: literature review. *Foundations of Management*, Issue 4, 1 ISSN 2080-7279 DOI: 10.2478/v10238-012-0004-0

ИННОВАЦИОННОСТЬ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В. В. Прохорова, д. э. н., профессор, Украинская инженерно-педагогическая академия,
С. А. Мушикова, к. э. н., доцент, Национальная металлургическая академия Украины*

В статье обоснована целесообразность определения сущности понятия «инновационность системы управления» как базового условия обеспечения безопасности развития предприятия. Определено основное направление существующего понятия «инновационности» в системе управления предприятием, имеющее доминирующее значение при разработке теоретико-методического базиса в формировании научно-инновационных платформ. Обосновано, что в современных условиях предприятию, как экономической системе, необходимо акцентировать внимание именно на инновационности, как перманентном креативном процессе, а инновационный тип предприятия, как бизнес-ориентированной структуры и управленческие инновации, как результат его инновационности.

Анализ существующих исследований свидетельствует о недостаточности научных разработок именно относительно инновационности системы управления, от которой напрямую зависит принятие управленческих решений внедрения инноваций на предприятии. Исследования отечественных и зарубежных ученых направлены, в своем преобладающем большинстве, на инновационность личности, как ключевого элемента человекотворческой экономики, или на изучении отдельных направлений инновационности, а именно: конкурентоспособность или развитие предприятия. Некоторые зарубежные авторы пытаются предлагать показатели, по которым можно определять уровень инновационности той или иной страны для формирования критериальных условий жизни в динамичном пространстве. При этом недостаточно внимания уделено факторам и показателям, по которым можно учесть уровень инновационности на микроуровне, то есть на уровне предприятия, как основного субъекта экономической системы.

Обосновано, что наряду с существующими общенаучными принципами управления, инновационность как условие обеспечения безопасности развития предприятия должна строиться на векторально направленных таких специфических принципах, как: креативность, синергетичность и холистичность.

Доказана целесообразность определения сущности понятия «инновационность системы управления» предприятием как системного состояния уникальной сферы теоретической и

экспериментальной управленческой деятельности с использованием фундаментальных и прикладных научных методов или моделей, креативных технологий управления с целью формирования сквозной или многоплатформенной деятельности, направленной на цифровизацию и многоформенность на стратегическом и тактическом уровнях.

Ключевые слова: инновационность, система управления, безопасность развития, креативность, когнитивная инновационность, сенсорная инновационность, инновационный тип, инновация.

INNOVATIVENESS OF THE MANAGEMENT SYSTEM AS A CONDITION OF ENSURING THE SECURITY OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

*V. V. Prokhorova, D.E., Professor, Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy,
S. A. Mushnykova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, National Metallurgical Academy of Ukraine*

The article substantiates the expediency of defining “innovative management system” as a basic condition for ensuring the safety of enterprise development. The main direction of the existing concept of “innovation” in the enterprise management system is determined, which is of major importance in the development of the theoretical and methodological basis in the formation of scientific and innovative platforms. It is proved that in modern conditions the enterprise as an economic system needs to focus on innovation as a permanent creative process, while the innovative type of enterprise as a business-oriented structure, and managerial innovation should be considered as the result of its innovativeness.

The analysis of existing research indicates the lack of scientific studies of the management system innovativeness, which directly affects the managerial decision making to introduce innovations in the enterprise. Research by domestic and foreign scientists is mainly aimed at the innovativeness of the individual as a key element of the human economy, or the study of certain areas of innovation such as: competitiveness or enterprise development. Some foreign authors are trying to propose indicators by which it is possible to determine the level of innovation of a particular country to create criteria-based living conditions in a dynamic space. However, insufficient attention is paid to factors and indicators that can take into account the level of innovation at the micro level, that is, at the enterprise level, as the main subject of the economic system.

It is proved that innovation, as a condition for ensuring the safety of enterprise development, should be based on specific vector-directed principles, such as creativity, synergy and holistic, along with the existing general scientific principles of management.

There is substantiated the expediency of defining the concept of “innovativeness of the enterprise management system” as a system state of a unique sphere of theoretical and experimental managerial activity using fundamental and applied scientific methods or models, creative management technologies with the aim of creating cross-cutting or multi-platform activities aimed at digitalization and multiple formats on strategic and tactical levels.

Keywords: innovativeness, management system, development security, creativity, cognitive innovativeness, sensory innovativeness, innovative type, innovation.

Надійшла до редакції 2.03.19 р.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

*О. Я. Колешчук, к. е. н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка»,
orest.y.koleshchuk@lpnu.ua*

У статті розглянуто сутність поняття «інноваційний ринок», під яким розуміють ринок креативних наукових, технологічних, організаційних та управлінських нововведень. Визначено, що стратегічне управління інноваційністю підприємства включає особливі форми управління в сфері інноваційності, що здійснюються підприємствами. Показано, що мета стратегічного управління інноваційністю підприємства спрямована на реалізацію головних функцій науково-технічного розвитку з розробки і впровадження отриманих інноваційних результатів шляхом проведення науково-дослідних робіт, створення інноваційного продукту, модернізацію технічних елементів, якості тощо.

У статті розроблено ефективну систему стратегічного управління інноваційністю підприємств, яка включає в себе цілі, завдання та його функції. Виявлено, що при формуванні ефективної системи стратегічного управління інноваційністю підприємств використовуються управлінські функції (напрями управлінської діяльності, що дозволяють впливати на інноваційність підприємства) та процеси прийняття і оптимізації управлінських рішень. В рамках формування функціональної концепції стратегічного управління інноваційністю підприємств використовуються економіко-математичне моделювання процесів для прийняття рішень за кожною функцією управління, оптимізаційні моделі, календарне планування, мережеве планування, моделі оптимізації організаційної структури інноваційності підприємства.

Аналіз літературних джерел надав можливість визначити, що стратегічне управління інноваційністю підприємств вирішує питання планування і впровадження інноваційних розробок, сутність якого полягає у значному зростанні виробництва або рівня розвитку соціального середовища підприємства, що забезпечують його сталий розвиток шляхом проведення ефективної інноваційної політики в стратегічній перспективі. Визначено, що для формування та досягнення цілей системи стратегічного управління інноваційністю підприємств розробляються сценарії розвитку, що містять узгоджені і взаємопов'язані шляхи розвитку з урахуванням впливу екзогенних та ендогенних факторів впливу.

Ключові слова: інноваційний розвиток, стратегічне управління інноваційністю підприємства, ефективність інноваційності, стратегія.

Постановка проблеми. Інноваційність є одним із ключових факторів економічного розвитку. Саме вона визначає в сучасних умовах конкурентоспроможність кожного підприємства, яке в непростих умовах жорсткої конкурентної боротьби на внутрішніх і зовнішніх ринках має не тільки підтримувати стаціонарний режим свого функціонування, але й здійснювати розвиток за рахунок максимізації прибутку.

Все це вимагає від підприємств проведення політики, яка б сприяла активізації інноваційної діяльності, що ставить проблему розробки дієвих стратегій управління цим процесом та їх реалізації. Для ефективного стратегічного управління інноваційністю підприємства необхідно визначити цілі та конкретні завдання, оцінити можливості, забезпечити необхідні умови, залучити креативно-мислячий персонал з метою отримання позитивних результатів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питаннями формування ефективної системи стратегічного управління інноваційністю підприємств займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких: О. Ареф'єва [1], А. Воронкова [2], В. Зянько [3], О. Мелень [4], В. Пастухов [5], М. Потер [6], В. Прохорова [7], В. Проценко [7], Р. Фатхутдінов [8], Л. Федулова [9] В. Чобіток [7], Н. Чухрай [10] та інших. Аналіз цих робіт засвідчив, що вимагають подальших досліджень питання пов'язані з формуванням ефективної системи стратегічного управління інноваційністю підприємств.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є формування ефективної системи стратегічного управління інноваційністю підприємств з урахуванням ендогенних та екзогенних факторів впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під стратегічним управлінням інноваційністю підприємства можна розуміти процес планування та прогнозування рівня інноваційного розвитку підприємства шляхом формування сукупності науково-практичних заходів з використанням креативних форм, методів, прийомів і засобів для створення та освоєння у виробництві і просуванні на ринок інноваційного продукту з метою отримання прибутку.

Інноваційний ринок – це ринок креативних наукових, технологічних, організаційних та управлінських нововведень. Стратегічне управління інноваційністю підприємства включає особливі форми управління в сфері інноваційності, що здійснюються підприємствами.

Стратегічне управління інноваційністю підприємства представляє собою процес формування раціонально-організаційної структури управління інноваційними процесами та інноваційною діяльністю підприємства з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей і завдань, підґрунтям якого є теоретико-прикладні положення загального управління науково-виробничим циклом та система знань з теорії інноваційності.

Мета стратегічного управління інноваційністю підприємства спрямована на реалізацію функцій науково-технічного розвитку з розробки і впровадження отриманих інноваційних результатів шляхом проведення нау-

ково-дослідних робіт, створення інноваційного продукту, модернізацію технічних елементів, якості тощо.

Система стратегічного управління інноваційністю підприємства сприяє формуванню та ефективному використанню інтелектуально-розумового продукту, доведення креативно-оригінальних ідей до використання на ринку. Таке стратегічне управління створює умови для реалізації можливостей наукової та практичної діяльності, допомагає досягти лідируючих позицій та підвищує потенціал, реалізує здатність інноваційності як засобу виробництва капіталу.

В сучасних умовах господарювання значення розвитку інноваційності підприємства підвищується та визначається рівнем знанневого, інтелектуального та технологічного розвитку як факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства та стійкого економічного зростання. Сучасні реалії діяльності вітчизняних підприємств свідчать про те, що необхідно активно проводити радикальні зміни в системі господарювання шляхом продукування креативних поглядів, використання інноваційних інструментів для розвитку інноваційності підприємств. Потреби практики вимагають переосмислення теоретичних поглядів та практичних засобів в процесі стратегічного управління інноваційністю підприємства.

В системі формування стратегічного управління інноваційністю підприємства можна виділити підходи розвитку, а саме: факторний підхід, функціональна концепція, системний і ситуаційний підходи (рис.1).

Факторний підхід розглядається як один з найважливіших факторів розвитку потенціалу підприємства. Інноваційні дослідження та розробки при факторному підході є постійними і фундаментальними факторами потенціалу підприємства завдяки ефективному використанню трудового, виробничого, інформаційного потенціалу, переважно екстенсивних напрямів розвитку. При використанні факторного підходу в системі формування стратегічного управління інноваційністю підприємства переважно використовують статистичні факторні моделі, побудовані на основі кореляційних і регресійних залежностей та нормативних методів планування і організації виробництва.

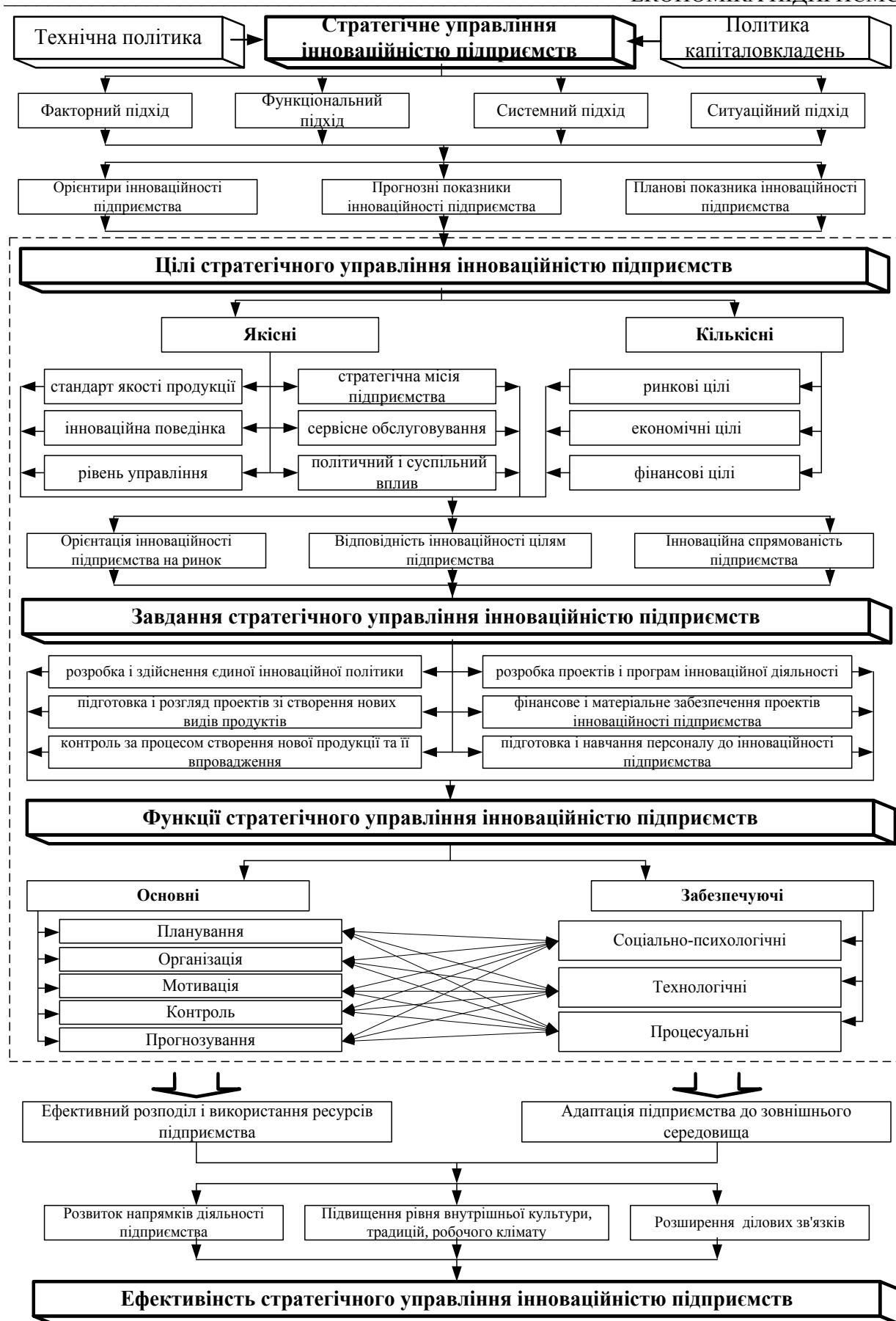


Рис. 1. Формування ефективної системи стратегічного управління інноваційністю підприємств

При формуванні ефективної системи стратегічного управління інноваційністю підприємств використовуються управлінські функції (напрями управлінської діяльності, що дозволяють впливати на інноваційність підприємства) та процеси прийняття і оптимізації управлінських рішень. В рамках формування функціональної концепції стратегічного управління інноваційністю підприємств використовуються економіко-математичне моделювання процесів для прийняття рішень за кожною функцією управління, оптимізаційні моделі, календарне планування, мережеве планування, моделі оптимізації організаційної структури інноваційності підприємства.

Системний підхід стратегічного управління інноваційністю підприємств розглядає інноваційність підприємства як складну організовану систему, що складається із взаємопов'язаних елементів, направлених на досягнення цілей розвитку підприємства з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на формування ефективного управлінського рішення.

В перманентних умовах господарювання активно використовується ситуаційний підхід до стратегічного управління інноваційністю підприємств, сутність якого полягає у сукупності факторів, що впливають на застосування конкретних методів для прийняття управлінських рішень в певних ситуаціях, відкриває можливості для використання запропонованого наукою і застосовуваного на практиці інноваційного інструментарію. Внесок керівника в ситуації, що склалася в інноваційній діяльності підприємства, крім високого професіоналізму, вимагає креативних підходів.

Кожне підприємство при формуванні стратегії ставить перед собою мету – отримання ефективного результату за визначений період завдяки проведенню оцінки ситуації, прогнозів, планування тощо.

Метою стратегічного управління інноваційністю підприємств є пошук креативних рішень, проведення науково-дослідних робіт, впровадження інноваційного продукту на ринок, підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Для реалізації мети стратегічного управління інноваційністю підприємств необ-

хідно враховувати перспективні напрямки інноваційності підприємства, а саме: орієнтири; прогнозні показники; планові показники. Вагомими елементами формування стратегічного управління інноваційністю підприємств є наявність джерел креативного розвитку підприємства (людський фактор), наявних ресурсів (фінансових, матеріальних, інтелектуальних та ін.), ефективних методів управління, обов'язкового контролю за процесом інноваційності на підприємстві, відповідальності за отримані результати та ін.

Принципи стратегічного управління інноваційністю підприємств полягають у наступному: інноваційність є головною умовою розвитку підприємства, для виявлення факторів, що забезпечують розвиток підприємств необхідно перманентно проводити аналіз інноваційного розвитку та виконувати наступні завдання, що наведені на рис.2.

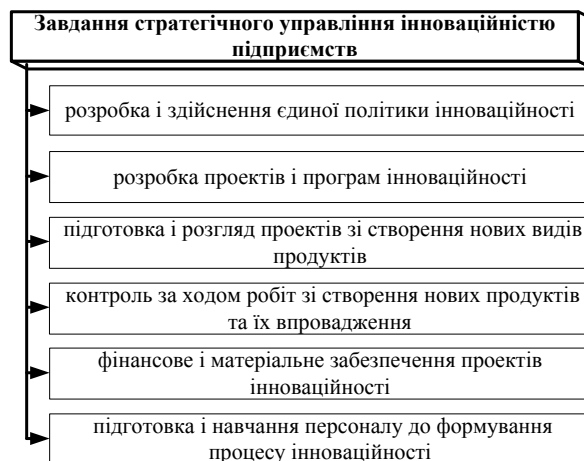


Рис. 2. Завдання стратегічного управління інноваційністю підприємств

Основними завданнями стратегічного управління інноваційністю підприємств є: аналіз ринків збуту, розробка маркетингового механізму реалізації інноваційного продукту, аналіз ринків постачальників; прогнозування особливостей розвитку; формування системи інтелектуального захисту інноваційного продукту; аналіз діяльності можливих конкурентів; аналіз витрат, оцінка ефективності процесу інноваційності; аналіз інвестиційної привабливості; виявлення можливих ризиків; управління персоналом, створення сприятливого клімату та корпоративної культури.

Виділяють дві групи функцій стратегічного управління інноваційністю підприємств: основні (планування, організація, мотивація, контроль, прогнозування); забезпечуючі (соціально-психологічні, технологічні, процесуальні).

Всі перераховані функції стратегічного управління інноваційністю підприємств взаємопов'язані між собою, доповнюють одна одну, створюють цілісну функціональну систему.

Стратегічне управління інноваційністю підприємств вирішує питання планування і впровадження інноваційних розробок, сутність якого полягає у значному зростанні виробництва або рівня розвитку соціального середовища підприємства, що забезпечують сталий розвиток підприємства шляхом проведення ефективної інноваційної політики в стратегічній перспективі (рис.3).

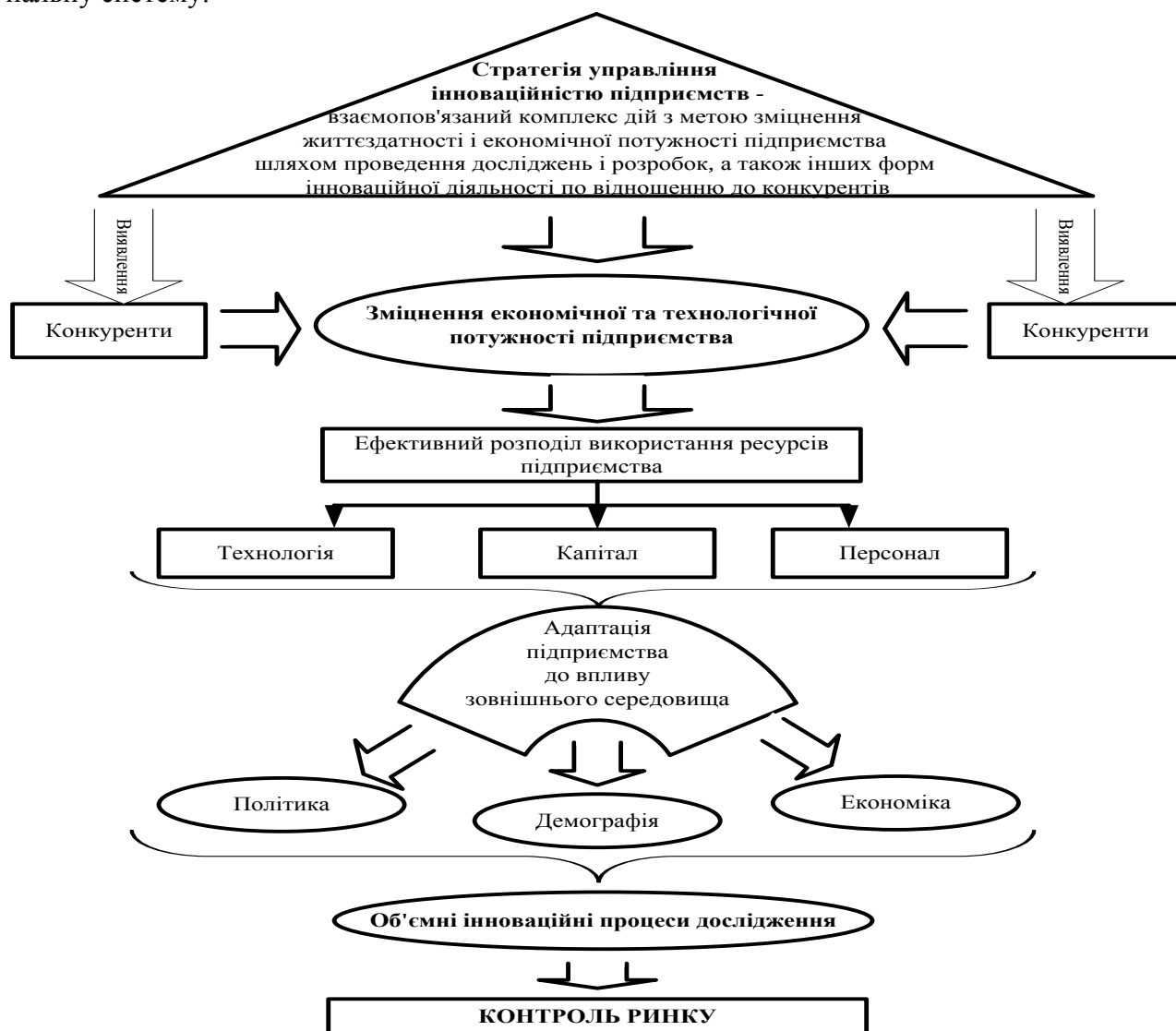


Рис. 3. Вплив стратегії управління інноваційністю підприємств на формування контролю ринку

Планування стратегії управління інноваційністю підприємств потребує проведення ґрунтовних досліджень, що дозволить контролювати ринок та бути адаптивним до впливу внутрішніх та зовнішніх факторів.

Постійний моніторинг переваг та недоліків конкурентів конкурентів і порівнян-

ня їх результатів з власними результатами дозволять раціонально сформувати стратегію управління інноваційністю. Дослідження необхідно проводити за наступними напрямками:

– аналіз стратегії конкурентів (позиції на ринку, маркетингова політика, розвиток

інноваційної діяльності, нововведення тощо);

- вплив зовнішнього середовища на діяльність конкурентів;
- прогнозування розвитку діяльності конкурентів.

Грунтовний аналіз впливу внутрішнього середовища повинен виявити переваги та недоліки діяльності підприємства. Велику роль в формуванні стратегії управління інноваційністю підприємств мають значення впровадження і використання нововведень і як їх пов'язують з фінансовими цілями підприємства. Розробка стратегії, в більшості випадків, формується завдяки оцінці та інтуїції вищого керівництва і не враховує результати оцінок, спостережень, зауважень працівників середніх і нижчих ланок.

Цілі стратегічного управління інноваційністю підприємств поділяють на кількісні (ринкові, економічні, фінансові) і якісні (стандарт якості продукції; незалежність підприємства; стратегічна місія підприємства; інноваційна поведінка тощо). Постановка і формулювання цілей стратегічного управління інноваційністю підприємств служать вихідною базою для вибору і розробки забезпечують їх досягнення стратегій.

Формування стратегічного управління інноваційністю підприємств засновано на вирішенні наступних завдань: розробка і здійснення єдиної інноваційної політики; підготовка і розгляд проектів зі створення нових видів продуктів; контроль за процесом створення нової продукції та її впровадження; розробка проектів і програм інноваційної діяльності; фінансове і матеріальне забезпечення проектів інноваційності підприємств; підготовка і навчання персоналу до інноваційності підприємства.

Інноваційність підприємства в сучасних ринкових умовах є однією з основних напрямів функціонування підприємства. За своєю змістовністю стратегічне управління інноваційністю підприємств носить прагматичний характер, головними перевагами в цьому процесі є фактичні результати і потенціальні перспективи, яких підприємство повинно досягти для забезпечення подальшого розвитку.

Універсальної моделі формування системи стратегічного управління інноваційністю підприємств не існує, кожне підприємство має свої унікальні характеристики, відповідно і зміст системи стратегічного управління інноваційністю підприємств є унікальним, а його форми і методи не завжди можуть застосовуватися на різних підприємствах. Вибір стратегії залежить від впливу різних внутрішніх та зовнішніх чинників (ринкова позиція підприємства, потенціал підприємства, стан вітчизняного соціально-економічного розвитку тощо).

Але існують основні підходи, що використовуються як узагальнені принципи формування системи стратегічного управління інноваційністю підприємств, а саме: стратегічне планування (аналіз та розробка); реалізація стратегій та стратегічний контроль. Інтеграція названих етапів утворює систему стратегічного управління інноваційністю підприємств, що охоплює всі підрозділи зайняті вирішенням стратегічних завдань, шляхом ефективної організаційної системи.

Висновки. В перманентних умовах ринкових відносин актуальним є формування системи стратегічного управління інноваційністю підприємств, що прискорить впровадження та реалізацію інноваційних процесів шляхом забезпечення довгострокової здатності підприємства до сприйняття, трансформацій, адаптуватися до нововведень; формування механізмів для здійснення глобальних перетворень в інноваційності.

Для формування та досягнення цілей системи стратегічного управління інноваційністю підприємств розробляються сценарії розвитку, що містять узгоджені і взаємопов'язані шляхи розвитку з урахуванням впливу екзогенних та ендегенних факторів впливу. Залежно від обраного напрямку або масштабу формування системи стратегічного управління інноваційністю підприємств застосовуються різні шляхи досягнення своїх цілей.

Література

1. Ареф'єва О. В. Стратегічне забезпечення життєвого циклу підприємства / О. В. Ареф'єва. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3 (81). – С. 43–50.

2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: моногр. – Луганск : Восточно-украинский национальный ун-т, 2000. – 315 с.

3. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія. / В. В. Зянько. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.

4. Мелень О. В. Інноваційний розвиток та конкурентоспроможність машинобудівних підприємств / О. В. Мелень // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – № 20 (993). – С. 18–22.

5. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність : моногр. / В. В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2002. – 302 с.

6. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. пер. с англ. И. Минервина. – М. : Альпина Паблшер, 2011. – 454 с.

7. Прохорова В. В. Формування конкурентної стратегії підприємств на засадах інноваційно-спрямованого інвестування : монографія. / В. В. Прохорова., В. М. Проценко, В. І. Чобіток. – Харків : УІПА, 2015. – 291 с.

8. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд. / Р. А. Фатхутдинов – СПб. : Питер, 2003. – 400 с.

9. Федулова Л. І. Перспективи інноваційного розвитку промисловості України / Л. І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 15–18.

10. Чухрай Н. І. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення: моногр. / Н. І. Чухрай. – Л. : Вид-во НУ «ЛПІ», 2002. – 315 с.

References

1. Arefieva, O. V. (2008). *Stratehichne zabezpechennia zhyttievoho tsyклу pidpriemstva* [Strategic support of the enterprise life cycle]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economy*, 3 (81), 43–50 [in Ukrainian].

2. Voronkova, A. E. (2000). *Stratehicheskoe upravleniye konkurentosposobnym potentsyalom predpriyatiya: dyagnostyka y orhanyzatsiya* [Strategic management of the enterprise's competitive potential: diagnostics and organization]. Luhansk: Vostochno-ukraynyskyi natsionalnyi un-t [in Ukrainian].

3. Zianko, V. V. (2008). *Innovatsiine pidpriemnytstvo: sutnist, mekhanizmy i formy rozvytku* [Innovative entrepreneurship: essence, mechanisms and forms of development]. Vinnytsia: UNIVERSUM-Vinnytsia [in Ukrainian].

4. Melen, O. V. (2013). *Innovatsiinyi rozvytok ta konkurentospromozhnist mashynobudivnykh pidpriemstv* [Innovative development and competitiveness of machine-building enterprises]. *Visnyk NTU «KhPI» – Announcer NTU «KhPI» Kharkiv: NTU «KhPI», 20(993), 18-22.* [in Ukrainian].

5. Pastukhova, V. V. (2002). *Stratehichne upravlinnia pidpriemstvom: filosofia, polityka, efektyvnist* [Strategic enterprise management: philosophy, politics, efficiency]. Kyiv: Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t., [in Ukrainian].

6. Porter, M. (2011). *Konkurentnaia stratehiya: metodyka analiza otraslei i konkurentov* [Competitive strategy: methods of analysis of industries and competitors]. (I. Mynervyn, Trans). Moskva: Alpyna Pablyshers [in Russian].

7. Prokhorova, V. V., Protsenko, V. M., & Chobitok, V. I. (2015). *Formuvannia konkurentnoi stratehii pidpriemstv na zasadakh innovatsiino-spriamovanoho investuvannia* [Formation of competitive strategy of enterprises on the basis of innovation-oriented investment]. Kharkiv: UIPA [in Ukrainian].

8. Fatkhutdinov, R.A. (2003). *Innovatsyonnyi menedzhment* [Innovation management]. (4-th ed.) SPb: Pyter [in Russian].

9. Fedulova, L.I. (2006). *Perspektyvy innovatsiinoho rozvytku promyslovosti Ukrainy* [Prospects for innovative development of industry in Ukraine] *Ekonomika i prohnozuvannia – Economy and prognosis*, 3, 15-18. [in Ukrainian].

10. Chukhray, N. I. (2002). *Formuvannia innovatsiynoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove i lohystichne zabezpechennia* [Formation of innovative potential of the enterprise: marketing and logistical support]. Lviv: Vyd-vo NU «LP» [in Ukrainian].

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. Я. Колещук, к. э. н., доцент, Национальный университет «Львовская политехника»

В статье рассмотрена сущность понятия «инновационный рынок», под которым понимают рынок креативных научных, технологических, организационных и управленческих нововведений. Определено, что стратегическое управление инновационностью предприятия включает особые формы управления в сфере инновационности, осуществляемые предприятиями. Показано, что цель стратегического управления инновационностью предприятия направлена на реализацию главных функций научно-технического развития, разработки и внедрение полученных инновационных результатов путем проведения научно-исследовательских работ, создание инновационного продукта, модернизации технических элементов, качества и т. д.

В статье разработана эффективная система стратегического управления инновационностью предприятий которая включает в себя цели, задачи и его функции. Выявлено, что

при формировании эффективной системы стратегического управления инновационностью предприятий используются управленческие функции (направления управленческой деятельности, позволяющие влиять на инновационность предприятия) и процессы принятия и оптимизации управленческих решений. В рамках формирования функциональной концепции стратегического управления инновационностью предприятий используются экономико-математическое моделирование процессов для принятия решений по каждой функции управления, оптимизационные модели, календарное планирование, сетевое планирование, модели оптимизации организационной структуры инновационности предприятия.

Анализ литературных источников дал возможность определить, что стратегическое управление инновационностью предприятий решает вопросы планирования и внедрения инновационных разработок, сущность которого заключается в значительном росте производства или уровня развития социальной среды предприятия, обеспечивающих устойчивое его развитие путем проведения эффективной инновационной политики в стратегической перспективе. Определено, что для формирования и достижения целей системы стратегического управления инновационностью предприятий разрабатываются сценарии развития, содержащие согласованные и взаимосвязанные пути развития с учетом влияния экзогенных и эндогенных факторов влияния.

Ключевые слова: инновационное развитие, стратегическое управление инновационностью предприятия, эффективность инновационности, стратегия.

FORMING AN EFFECTIVE SYSTEM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE INNOVATIVENESS

O. Ya. Koleschuk, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Lviv Polytechnic National University

The article considers the essence of the concept of «innovation market», which is understood as the market for creative scientific, technological, organizational and managerial innovations. It has been determined that the strategic management of enterprise innovativeness includes special forms of management in the field of innovation carried out by enterprises. It is determined that the goal of strategic management of enterprise innovativeness is aimed at implementing the main functions of scientific and technical development, developing and implementing the obtained innovative results by conducting research and development, creating an innovative product, modernizing technical elements, quality and the like.

The article has developed an effective system of strategic management of enterprise innovation, which includes goals, objectives, functions of strategic management of enterprise innovation. It was revealed that in the formation of an effective system of strategic management of innovative enterprises, management functions (areas of managerial activity that allow influencing the innovativeness of the enterprise) and the processes of making and optimizing managerial decisions are used. In the framework of the formation of the functional concept of strategic management of enterprise innovativeness, economic and mathematical modeling of processes is used to make decisions for each management function, optimization models, scheduling, network planning, and models for optimizing the organizational structure of enterprise innovativeness.

The analysis of literary sources made it possible to determine that the strategic management of enterprise innovation solves the issues of planning and implementing innovative developments, the essence of which is a significant increase in production or the level of development of the social environment of the enterprise, ensuring sustainable development of the enterprise through an effective innovation policy in a strategic perspective. It was determined that for the formation and achievement of the goals of the system of strategic management of enterprise innovation, development scenarios are developed that contain coordinated and interconnected development paths taking into account the influence of exogenous and endogenous influence factors.

Keywords: innovative development, strategic management of enterprise innovation, innovation efficiency, strategy.

Надійшла до редакції 19.03.19 р.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

*В. М. Шаповал, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка»,
gkb_s@ukr.net,
Т. В. Герасименко, к. геол. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
tatyana400@gmail.com*

У статті досліджено сучасний стан теорії та практики управління продуктивністю промислових підприємств. Визначено основні чинники, що характеризують рівень продуктивності промислових підприємств. Систематизовано характеристики класичної та нової парадигми управління продуктивністю промислового підприємства. Розроблено методiku управління продуктивністю промислових підприємств на основі діагностики її резервів з урахуванням специфіки сучасних ринкових умов.

Теоретичною і методологічною основою дослідження є наукові розробки вітчизняних і зарубіжних вчених, пов'язані з питаннями управління продуктивністю промислових підприємств, перспектив її вдосконалення, законодавчі та нормативні акти України в даній сфері, матеріали спеціалізованих наукових конференцій і симпозіумів. У процесі дослідження використовувалися такі методи: групування – при обґрунтуванні характеристик класичної і нової парадигми управління продуктивністю промислового підприємства; узагальнення – при формуванні моделі управління продуктивністю промислового підприємства, при розробці показника оцінки інтегральної продуктивності виробничих ресурсів, діагностики виробничих резервів.

Наукова новизна результатів дослідження полягає у систематизації показників оцінки продуктивності промислових підприємств, що включає в себе загальну, інтегральну та індивідуальну продуктивності виробничих ресурсів.

Практичне значення одержаних результатів дослідження полягає в можливості застосування його результатів для оцінки інтегральної продуктивності виробничих ресурсів, а також діагностики виробничих резервів не тільки промисловими підприємствами, а й зацікавленими групами користувачів, зокрема, власниками, інвесторами, органами державної влади.

Ключові слова: продуктивність праці, чинники виробництва, управління продуктивністю, виробничі резерви, ефективність використання ресурсів.

Постановка проблеми. Продуктивність праці є індикатором розвитку національної економіки, основним фактором її зростання. Як показує практика, рівень продуктивності праці тісно пов'язаний з якістю людського капіталу. За рахунок зростання продуктивності праці в головних секторах розвинених країн (фінанси, промисловість, послуги) був сформований постіндустріальний тип економіки.

Збільшення продуктивності праці та капіталу є найважливішим фактором добробуту країни та сталого економічного зростання. Кожен раз, коли підприємство під-

вищує продуктивність, воно створює додаткову вартість, яку надалі можна розподілити між споживачами (як продуктів вищої якості або більш низьких цін), співробітниками (як більш високих заробітних плат) або інвесторами (як прибуток для реінвестування).

Завдання підвищення продуктивності української економіки набагато складніше й багатогранні, ніж це може здаватися на перший погляд. Тому, на нашу думку, необхідний комплексний підхід, реалізацію якого можна забезпечити тільки завдяки спільним зусиллям держави, бізнесу і громадян.

За словами П. Кругмана – нобелівського лауреата з економіки (2008 р.) – продуктивність – це ще не все, але в довгостроковій перспективі – це майже все.

За останнє десятиріччя українська економіка досягла значних успіхів. Зараз основне завдання, використовуючи досягнуті результати, – продовжувати цей розвиток на якісно новому рівні. Уряд ставить масштабні цілі у сфері економічного розвитку країни, пропонуючи, як основу довгострокового зростання економіки, саме підвищення її ефективності. Але учасники ринку й уряд повинні взятися за вирішення цього завдання спільно. Підприємствам і організаціям слід оптимізувати бізнес-процеси, а уряду – підвищити ефективність регулювання конкурентного середовища, вирішити ряд макроекономічних питань, зокрема перерозподіл трудових ресурсів, які будуть вивільнені в результаті зростання продуктивності. Відповідно, орієнтованість на результат надасть країні можливість мобілізувати ресурси, реалізувати весь потенціал конкурентоспроможності та економічного зростання незалежно від кон'юнктури світових ринків.

Основні наслідки реалізації ринкових принципів організації економіки – це деградація виробництва в реальному секторі економіки; дезорганізація процесів виробництва; спрощення продукту виробництва; зниження кваліфікації робочої сили і зниження продуктивності праці. Отже, розвиток вітчизняної економіки неможливий без згладжування зазначених негативних наслідків у розвитку, які так чи інакше пов'язують з розвитком інтелектуального капіталу та із зростанням продуктивності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останній час теоретичне розуміння проблематики продуктивності праці знайшло відображення в роботах С. І. Сергійчука [1], С. М. Кожем'якіної [2], А. В. Череп [3], О. М. Мезенцевої [4] та ін. Особливість сучасних досліджень полягає в тому, що вони тісно пов'язані з ринковими перетвореннями в країні. Підходи до розуміння продуктивності та процесів управління нею описані більш широко в роботах В. Г. Андрійчука [5], О. І. Олексюка [6], А. М. Тищенко [7], Д. С. Синка [8], Г. Р. Кремнева [9],

І. І. Прокопенка [10] та ін. Продуктивність розглядається ними з точки зору використання всіх факторів виробництва, а не тільки праці: енергії, капіталу, інформації. Важливе місце займають проблемні питання управління факторами продуктивності. Необхідність вдосконалення механізму управління продуктивністю промислових підприємств визначила вибір теми дослідження, постановку його мети і завдань.

Формулювання мети статті. Метою статті є вдосконалення механізму управління продуктивністю промислових підприємств на основі діагностики її резервів з урахуванням специфіки сучасних ринкових умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «продуктивність праці» в сучасних умовах – це досить широка економічна категорія, яка відображає уявлення не тільки про ефективність трудового фактору, але й охоплює більшість сторін діяльності підприємства. Колишній підхід полягав у тому, що поняття продуктивності належить тільки до трудового фактору, інші виробничі фактори необхідні тільки для забезпечення більшої або меншої продуктивної сили праці.

Зараз економічна теорія під продуктивністю при широкому трактуванні розглядає корисність витрат системою (на внутрішньому рівні – самим підприємством, його підрозділом, групою співробітників, окремо взятим працівником і т. д.) також живої і матеріалізованої праці [7].

Під продуктивністю тепер мається на увазі міра ефективності використання виробничих ресурсів (капіталу, праці, сировини, часу, енергії, землі, інформації і т. д.) при виробництві, що необхідна споживачеві за асортиментом, якістю та кількістю продукції або надання послуги [8].

При системному підході продуктивність являє собою інтегрований багатофакторний показник, який враховує всі аспекти діяльності підприємства під час його взаємодії із зовнішнім середовищем [9].

Характеристики класичної та нової парадигми управління продуктивністю промислового підприємства подані в табл. 1.

**Характеристики класичної та нової парадигми управління продуктивністю
промислового підприємства**

Характеристика продуктивності	Зміст поняття класичної Продуктивності	Зміст поняття нової продуктивності
Тип економіки	Епоха індустріалізму, масове виробництво	Епоха постіндустріалізму, багатонаменклатурне, дрібносерійне виробництво
Мета управління процесом продуктивності	Досягнення максимальних виробничих обсягів при мінімальних витратах	Забезпечення балансування між продуктивністю та ефективністю діяльності всього підприємства відповідно до сучасних поглядів на ефективність
Сфера управління продуктивністю	Праця як єдиний фактор виробництва	Всі виробничі фактори (фінансові, трудові, матеріальні та ін.)
Основні умови зростання продуктивності	Основний фактор – науково-технічний процес, технократизм, максимальна раціоналізація виробничого процесу	Інноваційний механізм менеджменту організації
Підхід до управління продуктивністю	Функціональний підхід	Системний підхід, який передбачає облік системних властивостей підприємства, факторів і умов зовнішнього середовища
Основне джерело продуктивності	Робочі та інтенсивність їх праці	Співробітники, які мають знання та володіють інформацією
Характер управління продуктивністю	Раціональність	Гнучкість та адаптивність
Система управління продуктивністю	Будується на обліку і контролі всіх напрямів діяльності, на нормах, стандартах, функціональному розподілі роботи	Базується на підвищенні ролі організаційної культури, інновації, матеріальної та нематеріальної мотивації працівників підприємства

Беручи до уваги на сучасні погляди, продуктивність визначає ступінь корисного використання всіх виробничих ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства. Отже, в економічній науці «продуктивність» досить часто ототожнюється з поняттям «сукупної продуктивності праці». З усіх видів продуктивності на внутрішньому рівні найоб'єктивнішим і точним, на нашу думку, виступає показник продуктивності сукупної праці, оскільки він характеризує продуктивність ресурсів, що використовуються для досягнення кінцевого результату діяльності підприємства.

Найвища продуктивність являє собою максимізацію досягнення цілей за рахунок мінімальних витрат ресурсів усіх підрозділів підприємства, яка забезпечує інтегральний ефект у його діяльності [5, 10].

Подане вище визначення передбачає ув'язку продуктивності з конкретними цілями всього підприємства та організаційних елементів, що входять у нього з кінцевими результатами його діяльності. Це надає можливість застосовувати їх при оцінці трудового внеску різних підрозділів і працівників. При цьому підході забезпечуються розши-

рене розуміння продуктивності, яка є сумісною з дією закону її зростання; системний підхід до характеристики, яка відображає тісний зв'язок з цілями виробничого процесу і конкретними завданнями кожного організаційного елементу; ув'язка динаміки продуктивності і прибутковості виробничого процесу.

Під продуктивністю промислового підприємства розуміють відношення доданої вартості та витрат ресурсів, яке виконує оцінку використання ресурсного потенціалу, необхідного для здійснення бізнес-процесів на підприємстві. Оскільки величина доданої вартості визначається як різниця між обсягом реалізації та матеріальними витратами, то при оцінці рівня продуктивності промислового підприємства рекомендується розглядати фактичний обсяг виробництва як функцію вигляду (1):

$$Q_{\text{факт}}(t) = f(M, P, P), \quad (1)$$

де M – рівень потужності підприємства (внутрішні виробничі можливості);

P – ринковий попит на продукцію підприємства;

P – резерви підвищення ефективності бізнес-процесів.

Завдання керуючої системи підприємства полягають у тому, щоб розробити комплекс заходів щодо впливу на виробничу систему в цілому, при реалізації яких бізнес-процеси забезпечували б оптимальний рівень продуктивності підприємства. А співвідношення фактичного обсягу продукції ($Q_{\text{факт}}$) відповідало б рівню ринкового попиту при внутрішніх можливостях підприємства і раціональному використанні факторів виробництва ($B_{\text{заг}}$).

З огляду на це, продуктивність промислового підприємства зручно подати у вигляді функції (2):

$$ПП(t) = f(Q_{\text{факт}}, B_{\text{заг}}). \quad (2)$$

Основним показником, що характеризує стан зовнішнього середовища під час управління продуктивністю підприємства, пропонується розглядати попит населення на його продукцію. А результати оцінювати за допомогою діагностики стану зовнішнього середовища підприємства, спираючись на аналіз тенденцій зміни попиту та частки на ринку самого підприємства.

Як основні фактори продуктивності промислового підприємства в дослідженні були визначені технологічні умови виробництва, основні засоби, матеріальні, трудові та інформаційні ресурси. На основі обстеження понад 200 промислових підприємств різних форм власності Дніпропетровської області авторами було виконано ранжування факторів продуктивності відповідно до їх питомої ваги в собівартості виготовленої продукції (табл. 2).

Таблиця 2

Ранжування факторів продуктивності промислових підприємств
Дніпропетровської області

Фактор виробництва	Ранг
Матеріальні ресурси	1
Основні засоби виробництва	2
Технологічні умови	3
Трудові ресурси	4
Інформаційні ресурси	5

Шляхом ранжування факторів продуктивності, на наш погляд, можна більш точно визначити внесок кожного з них у загальному результаті діяльності підприємств, розставити пріоритети під час прийняття рішень у процесі управління продуктивністю, спираючись на вивчення стану і рівня їх використання.

Як показує практика, на сучасному етапі процес управління продуктивністю підприємства являє собою процес забезпечення високої адаптації підприємства до постійно мінливого зовнішнього середовища. Відповідно до цього нами пропонується модель управління продуктивністю промислового підприємства.

Модель управління продуктивністю промислового підприємства передбачає обов'язкову наявність трьох компонентів процесу управління:

1. Зовнішнє середовище, що являє собою сукупність зовнішніх факторів, зміна

яких призводить до зміни стану і результатів діяльності підприємства.

2. Оператор, як механізм трансформації виробничих ресурсів у результати діяльності (безпосередньо основні та допоміжні процеси виробництва).

3. Керуюча система у вигляді підрозділів, які виконують адміністративні функції та забезпечують взаємодію із зовнішнім середовищем підприємства. Керуюча система повинна забезпечувати якісний зворотний зв'язок із зовнішнім середовищем підприємства, а також своєчасне надходження такої інформації, як: розрив між фактичною якістю продукції підприємства і бажаннями потенційних споживачів; необхідна кількість продукції підприємства на ринку; дія конкурентів на ринку; вимоги держави, пов'язані з регулюванням даного ринку.

Основний показник стану зовнішнього середовища при управлінні продуктивністю підприємства – це прогноз тенденцій роз-

витку ринку, кількісних і структурних показників попиту та зміни ринкової частки самого підприємства. Керуюча система, на нашу думку, повинна забезпечувати відповідність виробничих можливостей підприємства і результатів прогнозу розвитку зовнішнього середовища.

Пропоновані інструменти оцінки продуктивності підприємства і методи визначення виробничих резервів ґрунтуються на показнику доданої вартості, який характеризує новостворену вартість підприємства в процесі виробничої діяльності, а також на аналізі ефективності використання виробничих ресурсів.

Базою порівняння залежно від цілей виконаного аналізу можуть виступати показники: продуктивності підприємства в базовому і плановому періоді; продуктивності діяльності конкурентів; усереднені за галузю; нормативні, які розраховані з урахуванням повного використання ресурсів підприємства та повного завантаження виробничої потужності із застосуванням прогресивних методів управління та організації виробництва. Авторами розроблений алгоритм оцінки продуктивності промислового підприємства, що включає два етапи.

На першому етапі пропонується визначати показники загальної продуктивності підприємства, що характеризують ефективність застосування всіх ресурсів, що використовуються при здійсненні бізнес-процесів підприємства. Визначаються ці показники шляхом зіставлення новоствореної вартості та сукупних витрат ресурсів. Продуктивність підприємства пропонується визначати, спираючись на показник доданої вартості, використовуючи коефіцієнти, які відібрані за критерієм доступності інформації і простоти їх розрахунку. Після виконання розрахунку показників перевіряються умови дотримання системи нерівностей, які формують умови зростання загальної продуктивності промислового підприємства (3):

$$\begin{cases} I_{КДВ} \geq I_{Qp} \\ I_{ПФ} \geq I_{в} \\ I_{фп} \leq I_{ф} \leq I_{КДВ}, \\ I_{ок} \geq I_{Пок} \\ I_{шок} \leq I_{КДВ} \end{cases} \quad (3)$$

де $I_{КДВ}$ – індекс зростання коефіцієнта частки доданої вартості в доході від реалізації продукції;

I_{Qp} – індекс зростання виробітку одного середньооблікового працівника;

$I_{ПФ}$ – індекс зростання продуктивності основних фондів;

$I_{фп}$ – індекс зростання коефіцієнта фондоозброєності праці;

$I_{ф}$ – індекс зростання фондівіддачі;

$I_{ок}$ – індекс зростання інтенсивності використання обігового капіталу;

$I_{Пок}$ – індекс зростання продуктивності обігового капіталу;

$I_{шок}$ – індекс зростання коефіцієнта швидкості обороту обігового капіталу.

Якщо хоча б одна з нерівностей не відповідає умовам наведеної вище системи, то зростання продуктивності промислового підприємства не може забезпечуватися в повній мірі, тобто має місце резерв підвищення продуктивності підприємства. Отже, у разі виявлення порушень зазначених вище умов є сенс перейти до другого етапу оцінки продуктивності промислового підприємства.

Якщо ж усі умови виконані, то це свідчить про досягнення потенційного рівня загальної продуктивності промислового підприємства. Це та ідеальна ситуація, до якої необхідно прагнути керівникам підприємства. У даному випадку виконується моніторинг показників продуктивності підприємства за необхідні проміжки часу (декада, місяць, квартал, півріччя, рік).

На другому етапі визначається інтегральний показник продуктивності всіх ресурсів, який враховує рівень використання всіх виробничих факторів: основних засобів, технологічних умов, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів.

Оцінка інтегрального показника продуктивності всіх ресурсів здійснюється на основі показників їх індивідуальної ефективності використання. Для цього авторами пропонується функція від показників кожної групи ресурсів і їх питомої ваги в загальній сумі балів важливості аналізованої групи показників ефективності використання ресурсів (4) – (5):

$$E_i = f(d; K) \rightarrow 1 \quad (4)$$

$$E_i = d_0 * \left(\frac{K_{1j\phi}}{K_{1j\text{пл}}}\right)^{m_{1j}} * d_1 * \left(\frac{K_{2j\phi}}{K_{2j\text{пл}}}\right)^{m_{2j}} * \dots * d_n * \left(\frac{K_{nj\phi}}{K_{nj\text{пл}}}\right)^{m_{nj}}, \quad (5)$$

де E_i – індивідуальна ефективність аналізованої групи виробничих ресурсів; при оптимальному їх використанні змінна $E_i \rightarrow 1$, якщо $E_i \rightarrow 0$, то це свідчить про резерв підвищення сукупної продуктивності групи аналізованих ресурсів;

$d_{nj} = (d_{0j}, d_{1j}, \dots, d_{nj})$ – питома вага j -ї групи ресурсів, яка включає n показників у

загальній сумі балів під час оцінки важливості всіх аналізованих показників;

$K_{nj\phi}$ і $K_{nj\text{пл}} = (K_{0j}, K_{1j}, \dots, K_{nj})$ – фактичні та планові значення індивідуальних показників ефективності j -ї групи аналізованих ресурсів;

m_i – ступінь (може дорівнювати 1, якщо значення показника прагне до максимуму, і $\rightarrow 1$, якщо значення показника мінімізується);

n – кількість показників у j -й групі виробничих ресурсів.

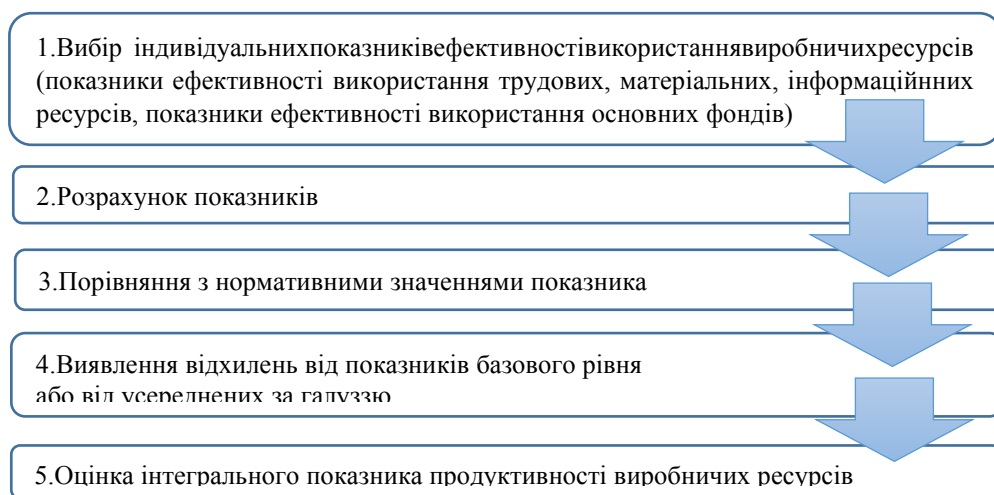


Рис.1. Оцінка показників індивідуальної продуктивності виробничих ресурсів промислового підприємства

Решта індивідуальних показників ефективності виробничих ресурсів, що включені в розрахунок інтегрального показника продуктивності ресурсів, подані на рис. 1.

Граничні продукти ресурсів більш точно характеризують їх окупність порівняно із середніми продуктами, оскільки останні приписують одному типу ресурсів вплив усіх інших факторів. Наприклад, продуктивність праці на одного працівника або на одиницю трудових витрат як обсяг виробництва не враховує, що у виробничому процесі також бере участь і капітал. Показник граничного продукту враховує вплив тільки цього типу ресурсів, тому він, як правило, нижчий, ніж усереднений показник.

Набір показників може змінюватися залежно від напрямів управлінського обліку і наявної інформаційної бази на підприємстві. Нормативне значення деяких індивідуальних показників ефективності використан-

ня виробничих ресурсів фіксується з урахуванням рекомендацій, які наведені у висновках експертів або відповідних нормативних документах. Нормативними значеннями для деяких показників ефективності використання виробничих ресурсів можуть виступати найкращі значення підприємств-конкурентів за аналогічний період або ж значення показників самого підприємства у базовому періоді. Оцінка інтегральної продуктивності виробничих ресурсів здійснюється за методом суми множення показників індивідуальної їх продуктивності (6):

$$E_{\text{інт}} = \sum_{j=1}^5 E_j. \quad (6)$$

Під час ідентифікації рівня продуктивності виробничих ресурсів на промисловому підприємстві авторами пропонується виділити зони продуктивності (табл. 3).

Зони продуктивності промислового підприємства

Інтегральний показник продуктивності виробництва	Зона продуктивності
$E_{\text{інт}} \geq 5 + \varepsilon$	Висока продуктивність ресурсів виробництва
$5 - \varepsilon \leq E_{\text{інт}} \leq 5 + \varepsilon$	Середня продуктивність ресурсів виробництва
$E_{\text{інт}} \leq 5 - \varepsilon$	Низька продуктивність ресурсів виробництва

Значення $E_{\text{інт}} = 5$ у розглянутих інтервалах отримано на основі формул (1) і (5) (оскільки аналіз виконувався за п'ятьма групами виробничих ресурсів, а кожен показник сукупної індивідуальної ефективності кожної групи повинен прагнути до 1), величина ε являє стандартне відхилення інтегрального критерію продуктивності виробничих ресурсів. Слід урахувати, що межі зон продуктивності ресурсів є умовними. Тому аналіз інтегрального показника продуктивності виробничих ресурсів необхідно проводити в динаміці, що дасть можливість сформулювати напрями його розвитку. Більше того, важливо виконувати аналіз у динаміці індивідуальних показників ефективності кожної групи виробничих ресурсів, щоб вчасно визначити причини тенденцій негативних змін інтегрального показника продуктивності (проблемні зони продуктивності).

Висновки. У сучасних умовах ринкової економіки комбінування факторів виробництва, які визначають його ефективність (основні засоби виробництва, технологічні умови, матеріальні, трудові, інформаційні ресурси тощо) розширює та уточнює трактування продуктивності, зміщуючи фокус з продуктивності праці до продуктивності підприємства як єдиного цілого. Сьогодні продуктивність виступає як управління якістю взаємозв'язків між елементами підприємства, тобто продуктивним має бути все підприємство, як необхідна умова досягнення високої ефективності в жорсткій конкурентній боротьбі.

Література

1. Сергійчук С. І. Управління продуктивністю праці в машинобудуванні: проблеми і шляхи забезпечення конкурентоспроможності національної економіки : Монографія / С. І. Сергійчук. – Миколаїв : Видавництво НУК, 2012. – 152 с
2. Кожем'якіна С. М. Продуктивність праці на макрорівні: визначення, аналіз та прогнозування :

монографія / С. М. Кожем'якіна – К. : ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 374 с.

3. Череп А. В. Методичні підходи до використання трудових ресурсів у відповідності з потенційними можливостями підприємства / А. В. Череп, Л. В. Шитікова // Бізнес-Інформ. – 2013. – №10. – С. 253–257.

4. Мезенцева О. М. Напрями підвищення ефективності ресурсного забезпечення підприємств торгівлі / О. М. Мезенцева // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №1. – С. 90–95.

5. Андрійчук В. Г. Ефективність діяльності підприємств: теорія, методика, аналіз / В. Г. Андрійчук // Київський національний економічний ун-т. – К. : КНЕУ, 2010. – 292 с.

6. Олексюк О. І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній / О. І. Олексюк, Н. І. Дзюбенко // Фінанси України. – 2006. – №12. – С. 101–112.

7. Тищенко А. Н. Экономическая результативность деятельности предприятий: Монография / А. Н. Тищенко, Н. А. Кизим, Я. В. Догадайло. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2009. – 144 с.

8. Синк Д. С. Управление производительно: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение [пер. с англ.] / Д. С. Синк. – М. : Прогресс, 1989. – 528 с.

9. Кремнев Г. Р. Управление производительностью и качеством: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитие организации». Модуль 5 / Г. Р. Кремнев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 256 с.

10. Прокопенко И. И. Управление производительно: практическое руководство [пер. с англ.] / И. И. Прокопенко. – К. : Техника, 1990. – 319 с.

References

1. Sergiychuk, S. (2012). *Upravlinnja produktyvnosti pratsi v mashynobuduvanni: problemy i shliakhy zabezpechennia konkurentospromozhnosti natsionalnoi ekonomiky* [Management of labor productivity in mechanical engineering: problems and ways of ensuring the competitiveness of the national economy]. Mykolaiv: Vydavnytstvo NUK [in Ukrainian].
2. Kozhemiakina, S. (2012). *Produktyvnist pratsi na makrorivni: vyznachennia, analiz ta prognozuvannia* [Labor productivity at the macro level: definition, analysis and forecasting]. Kyiv: TOV «NVP «Interservis»» [in Ukrainian].
3. Cherep, A.V., & Shytikova, L.V. (2013). *Metodichni pidkhody do vykorystannia trudovykh resursiv u vidpovidnosti z potentsiynymy*

mozhyvostiamy pidpriemstva [Methodological approaches for the using of labor resources in accordance with the potential of the enterprise]. *Biznes- Inform – Buziness-Inform*, 10, 253–257 t [in Ukrainian].

4. Mezentsseva, O.M. (2012). Napriamy pidvyshchennia efektyvnosti resursnoho zabezpechennia pidpriemstv torhivli [Ways of increasing of efficiency of resources upport of trade enterprises]. *Stalyy rozvytok ekonomiky – Stable economy development*, 1, 90– 95 t [in Ukrainian].

5. Andriychuk, V. (2010) *Efektyvnist diyalnosti pidpriemstv: teoriya, metodyka, analiz* [Efficiency of enterprise activity: theory, methodology, analysis]. Kyiv: Kyivskyy natsionalnyy ekonomichnyy un-t [in Ukrainian].

6. Oleksjuk, O.I., & Dziubenko, N.I. (2006). Prybutkovist v upravlinni rezultatyvnistiu diyalnosti suchasnykh kompaniy [Profit ability in managing the effectiveness of modern companies]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 2, 101–112 [in Ukrainian].

7. Tishchenko, A. (2009). *Ekonomicheskaya rezultativnost deyatelnosti predpriyatiy* [Economic effectiveness of enterprises]. Kharkov: ID «INZhJeK» [in Russian].

8. Sink, D. (1989) *Upravlenie proizvoditelnosti: planirovanie, izmerenie i otsenka, kontrol i povyshenie* [Management of effectiveness: planning, measuring an devaluating, monitoring and enhancing]. Moskva: Progress [in Russian].

9. Kremnev, G. (2000) *Upravlenie proizvoditelnosti i kachestvom: 17-modulnaya programma dlya menedzherov «Upravlenie razvitiem organizatsii»*. Modul 5 [Effectivness and quality management: 17-modular program for managers «Management of organization development». Module 5]. Moskva: INFRA-M [in Russian].

10. Prokopenko, I. (1990) *Upravlenie proizvoditelnosti: prakticheskoe rukovodstvo* [Management of effectiveness: A Practical Guide]. Kiev: Tehnika [in Ukrainian].

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В. М. Шаповал, д. э. н., профессор, НТУ «Днепро́вская политехника»,

Т. В. Герасименко, к. геол. н., доцент, НТУ «Днепро́вская политехника»

В статье исследовано современное состояние теории и практики управления производительностью промышленных предприятий. Определены основные факторы, характеризующие уровень производительности промышленных предприятий. Систематизированы характеристики классической и новой парадигмы управления производительностью промышленного предприятия. Разработана методика управления производительностью промышленных предприятий на основе диагностики ее резервов с учетом специфики современных рыночных условий.

Теоретической и методологической основой исследования являются научные разработки отечественных и зарубежных ученых, связанные с вопросами управления производительностью промышленных предприятий, перспектив ее совершенствования, законодательные и нормативные акты Украины в данной сфере, материалы специализированных научных конференций и симпозиумов. В процессе исследования использовались следующие методы: группировки – при обосновании характеристик классической и новой парадигмы управления производительностью промышленного предприятия; обобщение – при формировании модели управления производительностью промышленного предприятия; при разработке показателя оценки интегральной производительности производственных ресурсов, диагностики производственных резервов.

Научная новизна результатов исследования заключается в систематизации показателей оценки производительности промышленных предприятий, включающей: общую, интегральную и индивидуальную производительности производственных ресурсов.

Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности применения ее результатов для оценки интегральной производительности производственных ресурсов, а также диагностики производственных резервов не только промышленными предприятиями, но и заинтересованными группами пользователей, в частности, собственниками, инвесторами, органами государственной власти.

Ключевые слова: производительность труда, факторы производства, управления производительностью, производственные резервы, эффективность использования ресурсов.

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF PRODUCTIVITY MANAGEMENT OF
UKRAINIAN INDUSTRIAL ENTERPRISES

*V. M. Shapoval, D.E., Professor, Dnipro University of Technology,
T. V. Herasymenko, Ph. D (Geological), Associate Professor, Dnipro University
of Technology*

Current state of the theory and practice of productivity management of industrial enterprises is investigated. The main factors characterizing the level of productivity of industrial enterprises is determined. The characteristics of the classical and new paradigm of productivity management of industrial enterprise are systematized. A methodology for managing the productivity of industrial enterprises on the basis of diagnostics of its reserves is developed taking into account the specifics of modern market conditions.

Theory and methodology of the study is based on the research and development of domestic and foreign scientists, associated with issues of productivity management of industrial enterprises, the prospects for its improvement, legislative and regulatory Ukrainian acts in this field, the specialized materials of scientific conferences and symposia. The study uses the following methods: grouping – at the justifying the characteristics of the classical and new paradigm of productivity management of an industrial enterprise; generalization – at the forming the model of productivity management of industrial enterprise; developing an indicator for assessing the integrated productivity of resources, diagnosing production reserves.

The originality of the research results consists in the systematization systematization of indicators for assessing the productivity of industrial enterprises, including: total, integral and individual productivity of resources.

The practical significance of the research lies in the possibility of applying its results for assessing the integrated productivity of production resources, as well as diagnosing production reserves not only by industrial enterprises, but also by interested groups of users, in particular, owners, investors, government authorities.

Keywords: labor productivity, factors of production, productivity management, production reserves, resource efficiency.

Надійшла до редакції 14.02.19 р.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В. Г. Прушківський, д. е. н., професор, Національний університет «Запорізька політехніка», pvg942@gmail.com,

В. А. Литовка, аспірант, Національний університет «Запорізька політехніка»

У статті розкрито особливості розвитку корпоративної культури металургійних підприємств. Здійснено теоретичний аналіз сутності та структури корпоративної культури. Висвітлено та описано особливості розвитку корпоративної культури на основі спіральної моделі. Зазначено, що коли умови існування компанії змінюються, то ця трансформація змушує переглядати базові цінності та переконання. Проблеми, які не можуть бути вирішені в рамках наявної системи цінностей, змушують компанії підніматися на черговий виток спіралі.

Акцентовано, що при аналізі формальної складової корпоративної культури (місія, бачення, стратегія, модель компетенції) різних компаній значних труднощів немає, проте, коли аналізується неформальна складова (віра, ідеологія, рольові моделі), то компанії стикаються з безліччю перешкод. Обґрунтовано, що важливим інструментом для аналізу неформальної складової корпоративної культури та ідентифікації неформальних відносин в компанії, її внутрішньої та прихованої динаміки є використання корпоративної антропології.

Запропоновано поняття «корпоративна культура», яке базується на принципах системності, ієрархічності та динамічності. Зазначено, що це складна динамічна ієрархічна система, яка складається з формальної (місія, бачення, цінності, які втілені в практиці компанії) та неформальної (соціальні взаємозв'язки, рольові моделі, ритуали, важливі історії в компанії) складових, які змінюються під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища компанії.

Надано оцінку стратегічного розвитку та загального стану корпоративної культури на підприємствах групи «Метнвест». Група «Метнвест» з огляду на виклики діяльності у 2015–2016 роках, а саме нестабільну політичну та економічну ситуацію в Україні, зниження цін на світових сировинних ринках, переглянула свою стратегію, так як нові виклики спричинили нові правила ведення бізнесу. Авторами представлено аргументи, що обґрунтовують необхідність використання корпоративної антропології з метою оцінки корпоративної культури та її вдосконалення в період стратегічних змін на металургійних підприємствах України.

Ключові слова: корпоративна культура, металургійні підприємства, система, розвиток, спіральна модель корпоративної культури, корпоративна антропологія, цінності.

Постановка проблеми. Металургійні підприємства України за останні роки мали значну кількість викликів, які зумовлені національними чинниками – економічні та політичні зміни, збройне протистояння на сході України, переорієнтація зовнішніх ринків збуту, так і світовими – нестабільність на світових ринках, спад цін на продукцію гірничо-металургійного комплексу та ін. Ці виклики спричинили певні кризові явища в гірничо-добувній галузі, що актуалізувало пошук металургійними підприємствами тих

систем менеджменту, які здатні істотно вплинути на підвищення їх конкурентоспроможності. Одним із факторів, який сприяє такому підвищенню є рівень розвитку корпоративної культури компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій в сфері корпоративної культури дозволяє констатувати підвищення інтересу до вивчення цього феномену в межах різних наукових галузей (економіка, менеджмент, соціологія, філософія, антропологія, культурологія, тощо).

Така різноспрямованість досліджень свідчить про прагнення до формування системного підходу в дослідженні явища корпоративної культури. Зокрема, теоретичні та практичні погляди на розвиток корпоративної культури розкрито такими зарубіжними ученими як Д. Браун та І. Крамер [1], К. Голд [2], Дж. Коулман [3], Д. Бек, К. Кован [4], Е. Шейн [5]. Питання розвитку корпоративної культури та соціокультурні цінності на промислових підприємствах України та досліджували Г. І. Батичко та В. О. Кудлай [6], Н. І. Котова [7], Т. А. Бесяк [8], О. А. Шевчук [9], Е. В. Прушківська, Г. М. Пилипенко, Н. І. Литвиненко [10–11] та ін.

Проте питання особливостей розвитку корпоративної культури металургійних підприємств в період значних стратегічних змін, з якими зіткнулися підприємства даної галузі за останні роки, є недостатньо дослідженим українськими вченими.

Формулювання мети статті. Метою статті є вивчення особливостей розвитку корпоративної культури металургійних підприємств та розробка науково-практичних рекомендацій щодо її удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція корпоративної культури виникла у 1960-х роках, що було спричинене, по-перше, рухом соціальної відповідальності, внаслідок екологічних проблем, масової споживчої культури та громадської ворожнечі до транснаціональних компаній, а по-друге, активним зростанням конкуренції між США та Японією, яка мала унікальну корпоративну культуру [12]. Відповідно корпорації усвідомили, що корпоративна культура стала ще одним аспектом бізнесу, за яким необхідно постійно спостерігати та оцінювати.

В економічній літературі існує декілька сотень визначень «корпоративна культура». Поряд з цим поняттям вчені використовують терміни «організаційна культура», «бізнес-культура», «ділова культура». Проте теоретичний аналіз свідчить, що більшість дослідників характеризують сутність корпоративної культури як сукупності матеріальних і нематеріальних артефактів організації, які базуються на системі цінностей, норм, правил і принципів поведінки, які поділяє переважна більшість працівників [8]. Так,

дослідження Е. Шейна переконують в тому, що «корпоративна культура - це, перш за все, система базових уявлень, які не просто описані та зафіксовані в документах і яких дотримується група, а й таких, які існують в головах людей, відповідно до яких здійснюється їх діяльність в даній організації» [5]. На думку К. Голда, така культура втілює унікальні характеристики особливостей організації (підприємства), які виділяють її серед інших [2].

Тобто, корпоративна культура є потужним стратегічним інструментом управління і розвитку, що дозволяє орієнтувати співробітників на спільні цілі, прояв ініціативи, особисту ефективність та продуктивну взаємодію. Впливаючи на всі значущі сфери діяльності компанії, корпоративна культура регулює діяльність співробітників, формує почуття прихильності компанії та в результаті підвищує якість виробленої продукції та конкурентоспроможність підприємства.

Але, практика цілеспрямованого впровадження засад корпоративної культури свідчить, що універсальної моделі її використання не існує. Корпоративна культура як складна ієрархічна система, що здатна до саморозвитку, потребує певної адаптації до історично вироблених ментальних моделей поведінки [6]. Проте як зазначає Дж. Коулман [3], не дивлячись на те, що кожна культура є унікальною, і безліч факторів створюють її, але принаймні існує шість загальних компонентів сильних культур. Виділення цих елементів може стати першим кроком до побудови диференційованої культури та стійкої організації.

Основними компонентами корпоративної культури на думку Дж. Коулмана є: 1) бачення або місія; 2) цінності компанії, які є ядром її культури; 3) закріплення цінностей в практиці компанії; 4) люди, які або поділяють основні цінності компанії, або мають бажання та здатність сприймати ці цінності; 5) унікальна історія компанії, яка може мати як формальний, так і неформальний вигляд; 6) місце, тобто географія, архітектура чи естетичний дизайн – впливає на цінності та поведінку людей на робочому місці; формує культуру. Вважаємо за доцільне звернути увагу на те, що Дж. Коулман розкриваючи компоненту «місця» за-

значає, що деякі міста та країни мають місцеві культури, які можуть підкріплювати чи суперечити тій культурі, яку намагається створити компанія. Цей аспект необхідно враховувати менеджерам при побудові корпоративної культури на основі світових практик.

За даними дослідження Інституту Gallup, «компанії з високим рівнем залученості перевершують своїх конкурентів за чистого прибутку на 18% і розвиваються більш високими темпами, ніж інші компанії в тих же галузях» [13, с.45]. Як свідчать результати досліджень AXES Management в компаніях, де високий рівень залученості співробітників, спостерігається: «зростання продуктивності співробітників; вища лояльність клієнтів; плинність кадрів на 30% нижча; більш висока прибутковість; оборот за 3 роки на 48% вищий; зростання прибутку на 56%; позитивна кореляція сукупного доходу акціонерів» [14, с.2]. Тобто, емпіричні дані підтверджують важливість корпоративної культури та її компонент як стратегічного інструменту системи управління підприємства як серед теоретиків, так і практиків.

Корпоративна культура будь-якої компанії постійно змінюється. Як свідчить теорія спіральної динаміки, авторами якої є Д. Е. Бек і К. Кован, спіральна динаміка описує вісім взаємопов'язаних рівнів зрілості індивіда і суспільства, кожному рівню відповідає певний набір культурних цінностей, свій колір, свої пріоритети, переконання і особливості світогляду [4]. Розвиваючись, люди переходять з рівня на рівень під впливом умов життя та досвіду вирішення проблем. Відповідно коли умови існування організації або компанії змінюються, ця трансформація змушує переглядати базові цінності та переконання. Проблеми, які не можуть бути вирішені в рамках наявної системи цінностей, змушують компанії підніматися на черговий виток спіралі.

«Модель спіралі» - це інструмент, що дозволяє управляти процесом перетворень. Але, щоб ним скористатися, перш за все необхідно зрозуміти, на якому рівні розвитку перебуває колектив компанії. Тобто «модель спіралі» була обрана з огляду на те, що саме вона дозволяє поєднувати такі принципи, як циклічність і еволюціонізм. Тобто система,

яка завершила певний цикл свого розвитку, проходячи чергову стадію, здатна перейти на рівень вище. У свою чергу ці рівні визначаються деякими головними ідеями, які задають характер поведінки системи, що розвивається на тому чи іншому рівні. Щоб управляти корпоративною культурою, необхідно розуміти принципи її розвитку [15]. Як і суспільство в цілому, так і окрема організація проходить свій шлях розвитку. Будь-який розвиток, будь-яка динаміка характеризується певними схожими стадіями.

Оскільки корпоративна культура включає в себе як формальну складову (місія, бачення, стратегія, модель компетенції), так і неформальну. При корпоративному аналізі формальної складової різних компаній, можемо побачити, що відмінності між ними є незначними. Проте як зазначають експерти з управління персоналу [16], коли аналізується неформальна складова (віра, ідеологія, рольові моделі), то компанії стикаються з безліччю проблем та перешкод.

Саме для вирішення такої проблеми використовується корпоративна антропологія. Як зазначає нідерландський корпоративний антрополог В. Фай «корпоративний антрополог чує те, що не говорять, бачить те, що невидимо, і зчитує те, що не написано» [17]; він допомагає побачити в організаційній структурі родову систему, надає значення соціальним зв'язкам в організації, а не формальним лініям влади. Тобто, антрополог допомагає компаніям побачити «прогалини між людьми» і зрозуміти культурні патерни, щоб виявити необхідні зміни і поліпшити внутрішнє і зовнішнє середовище компанії.

Антрополог І. Крамер відмічає, що корпоративний антрополог вивчає простір між людьми, дивиться, як люди формують культуру, зокрема корпоративну, і як вона формує людей [17]. Вона зазначає, що найбільш поширеним методом дослідження корпоративного антрополога є спостереження, що надає можливість виявити внутрішню логіку культурної групи, спостерігати без суджень. Також використовується діалогові сесії, інтерв'ю. Д. Браун та І. Крамер у своїй книзі «Корпоративне плем'я. Чому антрополог може навчити топ-менеджера» [1, с.17] акцентують, що корпоративна антропологія

демонструє внутрішню, приховану динаміку організації. Вона показує різницю між формальною організаційною структурою і неформальними авторитетами, дозволяє виявити і проаналізувати шаблони поведінки, ритуали, відносини та важливі історії в організації.

На основі вищезазначеного теоретичного та практичного матеріалу вважаємо, що корпоративна культура – це складна динамічна ієрархічна система, яка складається з формальної (місія, бачення, цінності, які втілені в практиці компанії) та неформальної (соціальні взаємозв'язки, рольові моделі, ритуали, важливі історії в компанії) складових, які змінюються під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища компанії.

У розрізі практичного досвіду функціонування корпоративної культури в Україні розглянемо особливості її розвитку на металургійних підприємств, які входять до групи «Метінвест». «Метінвест» – це міжнародна вертикально інтегрована гірничо-металургійна група компаній. До структури групи входять видобувні й металургійні підприємства в Україні, Європі та США [18].

Стратегічне бачення «Метінвест» – стати провідним інтегрованим виробником сталі в Європі, що демонструє стійке зростання й прибуток, незалежно від фази економічних циклів, і що забезпечує інвесторам доходи від інвестицій вище середніх галузевих показників. Основні стратегічні цілі полягають у: забезпеченні стійкої конкурентної переваги у виробництві сталі; зміцненні позицій на стратегічних ринках; досягненні рівня найкращих практик у веденні бізнесу.

Важливо відмітити, що група «Метінвест» з огляду на виклики діяльності в 2015–2016 роках, а саме нестабільну політичну та економічну ситуацію в Україні, зниження цін на світових сировинних ринках, переглянула свою стратегію, так як нові виклики спричинили нові правила ведення бізнесу. «Метінвест» запустив процес оновлення корпоративної стратегії, в рамках якої Група планує зосередитися на розвитку плоского прокату [19]. Інвестиції у виробництво чавуну, напівфабрикатів і продуктів довгого прокату скоротяться, тоді як основні засоби будуть направлені на низьковитратне вироб-

ництво сталі, поліпшення якості продукції та випуск продуктів з високою доданою вартістю.

З огляду на вищевказані стратегічні зміни дослідження ефективності корпоративної культури група «Метінвест» проводить постійно. При цьому компанія отримує високі оцінки, про що свідчить її перемога в спеціальній номінації «Корпоративна культура» в рейтингу журналу *Leadership Journey* [20]. Тобто питання розвитку корпоративної культури для українських металургійних підприємств, які мають багаторічну славу історію та активно здійснюють модернізацію виробничих потужностей є надзвичайно важливим.

«Метінвест» визначає власну корпоративну культуру як сплав різних історій міст, епох і культурних традицій, що ставить перед компанією значні виклики, зокрема, зацікавити людей різних поколінь і субкультур з різними ціннісними орієнтирами та інтересами, зберігати традиції металургійної галузі та одночасно надати можливості молоді для реалізації їх новим ідеям та інноваціям.

Наприклад, ПрАТ «Дніпровський коксохімічний завод» (далі ПрАТ «ДКХЗ»), яке спеціалізується на виробництві коксу, смоли, сульфату, амонія і продуктів переробки та декілька років назад стало членом групи «Метінвест», визначені принципи корпоративної культури, зокрема безпека і турбота про екологію, чесність, лідерство, менталітет переможця, менталітет відповідального власника, взаємоповага та довіра [21]. Як свідчать результати консалтингових досліджень ПрАТ «ДКХЗ», основними фактори впливу на залучення персоналу є довіра співробітників керівництву, розуміння цінностей компанії, достатні ресурси для ефективної роботи, винагороди і пільги. Конкурентною перевагою підприємства є те, що персонал чітко розуміє зв'язок між завданнями і стратегією компанії. Проте опитування та анкетування не розкривають всієї картини «неформальної корпоративної культури», що особливо важливо в умовах реорганізації чи злиття компаній.

На наш погляд, з метою розвитку корпоративної культури українських металургійних підприємств, які входять до складу

групи «Метінвест» та перебувають зараз на стадії значних управлінських, організаційних та виробничих змін, доцільно використати методичний інструментарій корпоративної антропології з метою удосконалення корпоративної культури та її відповідності переглянутій корпоративній стратегії. Отримавши знання про процеси, що відбуваються в колективах, де працюють як молоді фахівці металургійної галузі, так і працівники, які мають багаторічний стаж роботи на підприємствах і ментальні цінності, яких формувалися за часів командно-адміністративної економіки. Використання теоретичних та методичних надбань корпоративної антропології може надати можливість керівництву компаній віднайти нові рішення для побудови або підтримки сильної корпоративної культури або стабілізувати культуру організації в кризовий або перехідний період.

Висновки. На основі проведеного теоретичного аналізу, авторами визначено, що корпоративна культура – це складна динамічна ієрархічна система, яка складається з формальної (місія, бачення, цінності, які втілені в практиці компанії) та неформальної (соціальні взаємозв'язки, рольові моделі, ритуали, важливі історії в компанії) складових, які змінюються під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища компанії.

Група «Метінвест» з огляду на виклики діяльності, які розпочалися з 2015 року, а саме нестабільну політичну та економічну ситуацію в Україні, зниження цін на світових сировинних ринках, переглянула свою стратегію, так як нові виклики спричинили нові правила ведення бізнесу. Оскільки корпоративна культура є динамічною системою, вона змінюється під впливом зміни стратегії компанії. На сучасному етапі «Метінвест» має корпоративну культуру як сплав різних історій міст, епох і культурних традицій, що ставить перед компанією значні виклики, зокрема, зацікавити людей різних поколінь і субкультур з різними ціннісними орієнтирами та інтересами, зберегти традиції металургійної галузі та одночасно надати можливості молоді для реалізації їх новим ідеям та інноваціям.

Вважаємо, що з метою розвитку корпоративної культури українських металур-

гійних підприємств, які входять до складу групи «Метінвест» та перебувають зараз на стадії значних управлінських, організаційних та виробничих змін, доцільно використати методичний інструментарій корпоративної антропології з метою удосконалення корпоративної культури. Подальші дослідження будуть зосереджені на аналізі цінностей та моделей поведінки персоналу металургійних підприємств групи «Метінвест».

Література

1. Браун Д., Крамер И. Корпоративное племя. Чему антрополог может научить топ-менеджера. – М. : Альпина Паблишер. – 2018. – 236 с.
2. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // *Public Administration Review*. – 1982. – Nov.-Dec. – P. 568-575.
3. Coleman J. Six Components of a Great Corporate Culture [Electronic resource] / J. Coleman // *Harvard business review*. – 2013. – № 6. Access mode: <https://hbr.org/2013/05/six-components-of-culture>
4. Бек Д. Э., Кован К. Спиральная динамика. Управляя ценностями, лидерством и изменениями в XXI веке. BestBusinessBooks. – 2010. – 424 с.
5. Shein E. H. Organizational Culture and Leadership: A dynamic view. – San Fransisco. CA.: Jossey-Bass Inc., 1985. – 437 с.
6. Батичко Г. І. Формування корпоративної культури як чинник підвищення ефективності діяльності ПАТ «МК «АЗОВСТАЛЬ» / Г. І. Батичко, В.О. Кудлай // *Інтелект XXI*. – 2013. – № ½. – С. 29-41.
7. Котова Н. І. Вплив корпоративної культури на мотивацію ефективної діяльності працівників підприємств [Електронний ресурс] / Н. І. Котова // *Управління економікою: теорія та практика*. – 2013. – № 21. – С. 270-281. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ue_2013_2013_21.
8. Беляк Т. А. Корпоративная культура в условиях трансформаций социально-трудовых отношений в Украине / Т. А. Беляк // *Азимут научных исследований: экономика и управление*. – 2014. – № 3. – С. 10-12.
9. Шевчук О. А. Формування інноваційної корпоративної культури підприємства для досягнення стратегічних цілей розвитку / О. А. Шевчук // *Науковий вісник НГУ*. – 2015. – № 1. – С. 132-137.
10. Прушківська Е. В. Соціокультурні аспекти економічної свідомості українців / Е. В. Прушківська, Г. М. Пилипенко, Н. І. Литвиненко // *Економічний вісник НГУ*. – 2013. – №1. – С. 34-44.
11. Социокультурные факторы экономического развития: монография / под общ. ред. А. Н. Пилипенко; М-во образования и науки Украины, Нац. горн. ун-т. – Днепр : НГУ, 2017. – 182 с.
12. Corporate Culture [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://www.inc.com/encyclopedia/corporate-culture.html>.

13. The Gallup Organization 2013. The Gallup Organization: Engagement Predicts Earnings Per Share. Washington. [Electronic resource] Access mode: <http://www.sheila-scott.co.uk/articles/Engaged-scott-final.pdf>.
14. Aon Hewitt Global Employee Engagement Database 2012 [Electronic resource] Access mode: http://www.aon.com/attachments/human-capital-consulting/2012_TrendsInGlobalEngagement_Final_v11.pdf.
15. Ермошин М. В. Управление корпоративной культурой в России на основе динамической концепции / М. В. Ермошин // Вестник университета. – 2016. – № 2. – С. 235-238.
16. Верю-не верю. Как корпоративная культура влияет на эффективность работы компании [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://delo.ua/lifestyle/verju-ne-verju-kak-korporativnaja-kultura-vlijaet-na-effektivnos-319538/>.
17. Корпоративная антропология [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://zillion.net/ru/blog/4598/valter-fai-korporativnyi-antropologh-slyshit-to-cto-nie-ghovoriat-vidit-to-cto-nievidimo-i-schityvaet-to-cto-nie-napisano>
18. Офіційний сайт групи «МЕТІНВЕСТ» [Електронний ресурс] Режим доступу: <https://metinvestholding.com/ua/about/value>
19. Больше, чем сталь. Социальный отчет 2015-2016. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://metinvestholding.com/ru/responsibility/socialreports>
20. Группа «МЕТІНВЕСТ»: победитель в специальной номинации «Корпоративная культура» в рейтинге журнала Leadership Journey [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.leadership.name/nominacija-korporativnaja-kultura-gruppa-metinvest/>
21. Звіт про управління ПрАТ «Дніпровський коксохімічний завод» за 2018 рік. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.dkhz.com.ua/>
6. Batychko, H.I., & Kudlai, V.O. (2013). Formuvannia korporativnoi kultury yak chynnyk pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti PAT «MK «AZOVSTAL» [Formation of corporate culture as a factor of increase of efficiency of activity of PJSC «AZOVSTAL»]. *Intelekt XXI – Intellect XXI*, ½, 29-41 [in Ukrainian].
7. Kotova, N.I. (2013). Vplyv korporativnoi kultury na motyvatsiiu efektyvnoi diialnosti pratsivnykiv pidpriemstv [The influence of corporate culture on the motivation of effective activity of employees of enterprises]. *Upravlinnia ekonomikoju: teoriia ta praktyka – Economics Management: Theory and Practice*, 21, 270-281 Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Ue_2013_2013_21 [in Ukrainian].
8. Beljak, T.A. (2014). Korporativnaya kultura v usloviyakh transformatsiy sotsialno-trudovykh otnosheniy v Ukraine [Corporate culture in the conditions of transformations of social and labor relations in Ukraine]. *Azimut nauchnykh issledovanij: jekonomika i upravlenie – Azimuth of Scientific Research: Economics and Management*, 3, 10-12 [in Russian].
9. Shevchuk, O.A. (2015). Formuvannia innovatsiinoi korporativnoi kultury pidpriemstva dlia dosiahnennia stratehichnykh tsilei rozvytku [Formation of innovative corporate culture of the enterprise for achievement of strategic goals development]. *Naukovyi visnyk NHU – Economic Bulletin NHU*, 1, 132-137 [in Ukrainian].
10. Prushkivska, E.V., Pylypenko, H.M., & Lytvynenko, N.I. (2013). Sotsiokulturni aspekty ekonomichnoi svidomosti ukraintsev [Socio-cultural aspects of economic consciousness of Ukrainians]. *Ekonomichnyi visnyk NHU – Economic Bulletin of the National Mining University*, 1, 34-44 [in Ukrainian].
11. Pylypenko, H.M. (2017). *Sotsiokulturnyye faktory ekonomicheskogo razvitiya [Sociocultural factors of economic development]*. Dnipro: National Mining University [in Russian].
12. Corporate Culture. Retrieved from: <https://www.inc.com/encyclopedia/corporate-culture.html> [in English].
13. The Gallup Organization 2013. The Gallup Organization: Engagement Predicts Earnings Per Share. Washington. Retrieved from: <http://www.sheila-scott.co.uk/articles/Engaged-scott-final.pdf> [in English].
14. Aon Hewitt Global Employee Engagement Database 2012. Retrieved from: http://www.aon.com/attachments/human-capital-consulting/2012_TrendsInGlobalEngagement_Final_v11.pdf [in English].
15. Ermoshin, M.V. (2016). Upravlenie korporativnoy kulturoy v Rossii na osnove dinamicheskoy koncepcii [Corporate Culture Management in Russia Based on a Dynamic Concept]. *Vestnik universiteta – University Bulletin*, 2, 235-238 [in Russian].
16. Verju-ne verju. Kak korporativnaja kultura vlijaet na jeffektivnost raboty kompanii [I believe, I do not believe. How corporate culture affects company performance] Retrieved from: <https://delo.ua/lifestyle/verju-ne-verju-kak->

References

1. Braun, D., & Kramer, I. (2018). *Korporativnoe plemja. Chemu antropolog mozhnet nauchit top-menedzhera [Corporate tribe. What an anthropologist can teach a top manager]*. Moskva: Alpina Publisher [in Russian].
2. Gold, K. (1982). Managing for Success: A comparison of the private and public sectors. *Public Administration Review*, Nov.-Dec., 568-575.
3. Coleman, J. (2013). Six Components of a Great Corporate Culture. *Harvard business review*, 6. Retrieved from: <https://hbr.org/2013/05/six-components-of-culture>.
4. Bek, D.E., & Kovan, K. (2010). *Spiralnaja dinamika. Upravljaja cennostjami, liderstvom i izmenenijami v XXI veke [Spiral dynamics. Managing values, leadership and change in the 21st century]*. BestBusinessBooks [in Russian].
5. Shein, E.H. (1985) *Organizational Culture and Leadership: A dynamic view*. San Fransisco. CA.: Jossey-Bass Inc [in English].

korporativnaja-kultura-vlijaet-na-effektivnos-319538/ [in Russian].

17. Korporativnaja antropologija [Corporate Anthropology] Retrieved from: <https://zillion.net/ru/blog/4598/valter-fai-korporativnyi-antropologh-slyshit-to-chto-nie-ghovoriat-vidit-to-chto-nievidimo-i-schityvaet-to-chto-nie-napisano> [in Russian].

18. Ofitsiyni sait hrupy «METINVEST» [METINVEST Group Official Website] Retrieved from: <https://metinvestholding.com/ua/about/value> [in Russian].

19. Bolshe, chem stal. Socialnyj otchet 2015-2016 [More than steel. Social Report 2015-2016] Retrieved from:

<https://metinvestholding.com/ru/responsibility/socialreports> [in Russian].

20. Gruppa «METINVEST»: pobeditel v specialnoj nominacii «Korporativnaja kultura» v rejtinge zhurnala Leadership Journey [METINVEST Group: winner in the special nomination Corporate Culture in the Leadership Journey rating]: Retrieved from: <http://www.leadership.name/nominacija-korporativnaja-kultura-gruppa-metinvest/> [in Russian].

21. Zvit pro upravlinnia PrAT «Dniprovskiy koksokhimichnyi zavod» za 2018 rik [Management Report of PJSC Dnipro Coke Plant for 2018] Retrieved from: <http://www.dkhz.com.ua/> [in Russian].

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*В. Г. Прушковский, д. э. н., профессор, В. А. Литовка, аспирант,
Национальный университет «Запорожская политехника»*

В статье раскрыты особенности развития корпоративной культуры металлургических предприятий. Осуществлен теоретический анализ сущности и структуры корпоративной культуры. Освещены и описаны особенности развития корпоративной культуры на основе спиральной модели. Отмечено, что когда условия существования компании меняются, то эта трансформация заставляет пересматривать базовые ценности и убеждения. Проблемы, которые не могут быть решены в рамках существующей системы ценностей, заставляют компании подниматься на очередной виток спирали.

Акцентируется, что при анализе формальной составляющей корпоративной культуры (миссия, видение, стратегия, модель компетенции) различных компаний значительных трудностей нет, однако, когда анализируется неформальная составляющая (вера, идеология, ролевые модели), то компании сталкиваются с множеством препятствий. Обосновано, что важным инструментом для анализа неформальной составляющей корпоративной культуры и идентификации неформальных отношений в компании, ее внутренней и скрытой динамики является использование корпоративной антропологии.

Предложено понятие «корпоративная культура», которое базируется на принципах системности, иерархичности и динамичности. Указано, что это сложная динамическая иерархическая система, которая состоит из формальной (миссия, видение, ценности, воплощенные в практике компании) и неформальной (социальные взаимосвязи, ролевые модели, ритуалы, важные истории в компании) составляющих, которые меняются под влиянием внутренней и внешней среды компании.

Дана оценка стратегического развития и общего состояния корпоративной культуры на предприятиях группы «Метинвест». Группа «Метинвест», учитывая вызовы деятельности в 2015–2016 годах, а именно нестабильную политическую и экономическую ситуацию в Украине, снижение цен на мировых сырьевых рынках, пересмотрела свою стратегию, так как изменения вызвали новые правила ведения бизнеса. Авторами представлены аргументы, обосновывающие необходимость использования корпоративной антропологии для оценки корпоративной культуры и ее совершенствования в период стратегических изменений на металлургических предприятиях Украины.

Ключевые слова: высокотехнологичный экспорт, отрасль, внешняя торговля, развитие, предприятие, финансирование инновационного развития.

FEATURES OF CORPORATE CULTURE DEVELOPMENT OF METALLURGICAL ENTERPRISES

*V. G. Prushkivskyi, D.E., Professor, V. A. Litovka, Post-graduate student,
National University «Zaporizhzhya Polytechnic»*

The features of corporate culture development of metallurgical enterprises are revealed. Theoretical analysis of the essence and structure of corporate culture is carried out. The features of corporate culture development based on the spiral model are covered and described. It is noted that when the conditions of existence of the company change, this transformation necessitates redefining the basic values and beliefs. Problems that cannot be solved within the framework of the existing value system are forcing companies to move up to the next spiral.

It is emphasized that when analyzing the formal component of corporate culture (mission, vision, strategy, competence model) of different companies there are no significant difficulties, however, when analyzing the informal component (belief, ideology, role models), the companies face many obstacles. It is substantiated that the use of corporate anthropology is an important tool for analyzing the informal component of corporate culture and identifying informal relationships within a company, its internal and hidden dynamics.

The concept of «corporate culture» based on the principles of system, hierarchy and dynamism is proposed. It is stated that it is a complex dynamic hierarchical system consisting of formal (mission, vision, values, embodied in company practices) and informal (social relationships, role models, rituals, important stories in the company) components that change under the influence internal and external environment of the company.

Assessment of strategic development and overall corporate culture at Metinvest Group enterprises is given. In view of the challenges of activity in 2015-2016, namely the unstable political and economic situation in Ukraine, falling prices on world commodity markets, the Metinvest Group revised its strategy as new challenges created new rules for doing business. The authors present the arguments that substantiate the need to use corporate anthropology to assess corporate culture and improve it in the period of strategic changes in metallurgical enterprises of Ukraine.

Keywords: corporate culture, metallurgical enterprises, system, development, spiral model of corporate culture, corporate anthropology, values.

Надійшла до редакції 20.02.19 р.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОЦІНКИ КАДРОВОЇ СКЛАДОВОЇ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ УПРАВЛІННІ ПОТЕНЦІАЛОМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Ю. Ю. Копча, аспірант, Національний авіаційний університет

В умовах динамічного розвитку ринкового середовища функціонування підприємств гостро постають питання управління потенціалом їх економічної безпеки. Підприємства повинні протистояти різного роду загрозам і відновлюватися після їх настання. Успішне функціонування підприємства в умовах ринкової економіки передбачає забезпечення ефективної системи заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки, яка є сукупним поняттям, оскільки об'єднує різні функціональні складові.

Ефективне управління кадровою складовою на підприємстві виступає одним з пріоритетів в досягненні стабільності та росту підприємств, забезпечення потенціалу його економічної безпеки. Методологічною основою дослідження виступають наукові праці класиків економічної науки, публікації провідних вчених і фахівців з проблем управління безпекою підприємства, об'єднання теоретичних і наукових методів: аналіз, синтез, теоретичне і логічне узагальнення.

Обґрунтовано, що в останні роки підприємства різних форм власності відчують зростання загроз з боку власного персоналу, що супроводжуються погіршенням економічної безпеки підприємства внаслідок збільшення ризиків в управлінні персоналом. Доведено, що успішне функціонування підприємства передбачає наявність раціональної системи заходів щодо забезпечення потенціалу його економічної безпеки через управління кадровою складовою шляхом поєднання матеріальних вкладень в персонал з моральними, створення безпечних умов для роботи та для кар'єрного зростання персоналу; здійснення на кожному підприємстві стратегічного кадрового планування; узгодження ринкових умов та розвитку бізнесу з інтересами співробітників підприємства, забезпечення диференціації розміру доходів працівників, які виконують різні функції. Зазначено, що управління кадровою складовою може гарантувати стабільну і максимально ефективну діяльність підприємства, високий потенціал економічної безпеки та його розвитку в майбутньому.

Ключові слова: потенціал, економічна безпека, загрози, кадрова складова, показники, система оцінки, управління, машинобудівні підприємства, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. В умовах динамічного розвитку ринкового середовища функціонування підприємств гостро постають питання управління потенціалом їхньої економічної безпеки. Підприємства повинні протистояти різного роду загрозам і відновлюватися після їх настання. Успішне функціонування підприємства в умовах ринкової економіки передбачає забезпечення ефективної системи заходів щодо підвищення рівня економічної безпеки. Економічна безпека є сукупним поняттям, оскільки об'єднує різні функціональні складові. На думку більшості провідних економістів в цій пред-

метної області серед складових економічної безпеки виділяють: фінансову, виробничу, кадрову. Ефективне управління кадровою складовою на підприємстві виступає одним з пріоритетів в досягненні стабільності та росту підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням загальних питань економічної безпеки вітчизняних підприємств присвятили свої праці такі науковці: Ареф'єва О. В., Литовченко О. Ю. [1], Лашченко О. Ю. [3], Момот Т. В., Чжан Х. Ю. [4], Назарова Г. [5], Пілецька С. Т. [6], Прохорова В. В., Яценко Б. І. [7], Пучкова С. І.

[8], Швець І. Б. [10], Штангрет А. М., Котляревський Я. В. [11] та ін. Однак немає єдиної думки економістів про виділення кадрової складової економічної безпеки підприємства та показників, які дозволяють її оцінити немає, що підтверджує актуальність теми дослідження.

Формулювання мети статті. Мета дослідження – формування системи оцінки кадрової складової підприємства при управлінні потенціалом економічної безпеки та адаптації до умов зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування передумов стабільного функціонування підприємств, підтримання конкурентного статусу має спиратись на його здатність адаптуватись до умов зовнішнього середовища та на потенціал економічної безпеки. Це вимагає побудови адекватної стратегічної системи управління на підставі системи оцінювання здатної вчасно і адекватно відображати процеси, які відбуваються у внутрішньому середовищі значне місце в якому займає кадрова складова, які насичує компетенціями виконання функцій у наявній організаційній структурі.

Можливе оцінювання стратегічних загроз інноваційному управлінню конкурентним статусом на основі системно-функціонального підходу, розробка та реалізація методів нейтралізації негативного впливу цих загроз. Відповідно, система інноваційного управління конкурентним статусом є комплексом організаційно-управлінських, технологічно-виробничих, технічних, профілактичних і маркетингово-економічних заходів, спрямованих на кількісне й якісне здійснення захисту стратегічних інтересів машинобудівних підприємств від зовнішніх і внутрішніх загроз [7, с.298]. Така система заходів може стати забезпеченням потенціалу економічної безпеки підприємства в межах якої здійснюється обмін наявними ресурсами і відповідності до характеристик встановлених загроз.

В останні роки підприємства різних форм власності відчують зростання загроз з боку власного персоналу, що супроводжуються погіршенням економічної безпеки

підприємства внаслідок збільшення ризиків в управлінні персоналом. За оцінками фахівців, такі ризики можуть не тільки викликати фінансові втрати, але і привести до ліквідації підприємства або істотного зменшити ринкову вартість активів, що підтверджує важливість оцінювання кадрової складової потенціалу його економічної безпеки. Схиляємося до точки зору науковців Ареф'євої О. В. та Литовченко О. Ю., які трактують кадрову безпеку як сукупність управлінських заходів, що пов'язані з ефективним формуванням та використанням кадрового потенціалу підприємства з метою забезпечення та підтримки економічної стійкості та результативності господарської діяльності підприємства [1].

Необхідність аналізу кадрової складової зумовлена тим, що на її основі виявляються об'єктивні причини плінності працівників. Необхідно розуміти, що саме від складу штату співробітників, їх кваліфікації та рівня майстерності багато в чому залежить ефективність діяльності підприємства, потенціал його економічної безпеки. Аналіз кадрової складової покликаний отримати об'єктивні результати, на основі яких можна буде приймати грамотні та ефективні управлінські рішення, здатні удосконалити кадрову політику, знизити втрати людських ресурсів на підприємстві та підвищити потенціал економічної безпеки.

Пропонується кадрову компоненту в системі управління потенціалом економічної безпеки оцінювати за такими показниками, які дозволять відобразити характеристику активності працівників (табл. 1), а саме: коефіцієнти стабільності кадрів, прибутковості (збитковості) на одного працюючого, ініціативності, забезпеченості сучасними програмами. В якості емпіричної бази використано дані фінансової звітності підприємств: ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», ДП «Харківський авіаремонтний завод «Тора»», ДП «Одеський авіаційний завод», ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»», ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»», ПАТ «МОТОР СІЧ».

Показники кадрової складової потенціалу економічної безпеки
машинобудівних підприємств

роки	ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод»	ДП «Харківський авіаремонтний завод «Тора»»	ДП «Одеський авіаційний завод»	ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»»	ПАТ «Мотор Січ»	ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод»	ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»»
Коефіцієнт стабільності кадрів							
2013	0,5440	0,435	0,5515	0,6355	0,8512	0,7613	0,8623
2014	0,4732	0,4825	0,5594	0,5725	0,7605	0,7623	0,7735
2015	0,5350	0,3725	0,5405	0,6725	0,5520	0,5548	0,7745
2016	0,4250	0,3550	0,4945	0,5750	0,5495	0,5720	0,7843
2017	0,4250	0,3240	0,3847	0,3840	0,5650	0,5620	0,7650
2018	0,4200	0,2940	0,3950	0,3750	0,5540	0,5510	0,7750
Коефіцієнт прибутковості (збитковості) на одного працюючого							
2013	4,12	-58,71	-12,14	1,36	0,44	26,3	12,44
2014	-33,63	-331,39	-15,13	-1512,28	-8,81	22,89	-0,61
2015	-67,09	-235,00	10,30	-603,83	23,59	22,93	-0,10
2016	-41,17	-242,19	-17,88	-301,4	16,3	13,63	22,08
2017	-18,89	-93,01	-14,07	-137,02	29,12	6,49	20,08
2018	-17,90	-102,45	-13,07	-121,51	30,15	12,21	25,31
Коефіцієнт ініціативності працівників							
2013	0,0087	0,0038	0,0054	0,0065	0,0076	0,0065	0,0054
2014	0,0089	0,0044	0,0070	0,0048	0,0038	0,0069	0,0032
2015	0,0084	0,0045	0,0069	0,0045	0,0071	0,0079	0,0038
2016	0,0079	0,0047	0,0044	0,0060	0,0069	0,0065	0,0051
2017	0,0036	0,0042	0,0031	0,0044	0,0054	0,0073	0,0052
2018	0,0041	0,0025	0,0025	0,0050	0,0085	0,0086	0,0053
Коефіцієнт забезпеченості сучасними програмами							
2013	0,7225	0,5478	0,8709	0,7302	0,7200	0,8997	0,7496
2014	0,6825	0,6586	0,8609	0,7434	0,6500	0,8797	0,7186
2015	0,7565	0,5578	0,7334	0,6056	0,7200	0,7497	0,6586
2016	0,8705	0,6631	0,7254	0,6500	0,7500	0,7347	0,7466
2017	0,7575	0,5418	0,6254	0,6525	0,8000	0,7087	0,8795
2018	0,8025	0,4520	0,6545	0,5525	0,8250	0,7520	0,8895

Сутність коефіцієнта стабільності кадрів [6] полягає в тому, що з його допомогою можна визначити, яка частка співробітників в штаті, яка частка співробітників в штаті працює тривалий час на підприємстві і здатних приносити максимальну кількість корисного результату. Даний показник свідчить про те, чи є рух або плинність кадрів, а тому на його основі можна аналізувати загальну кадрову політику на підприємстві та необхідність прийняття будь-яких терміно-

вих управлінських рішень задля посилення забезпеченості технологічних процесів.

Майже на всіх аналізованих підприємствах (ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», ДП «Харківський авіаремонтний завод «Тора»», ДП «Одеський авіаційний завод», ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»», ПАТ «Мотор Січ», ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод») спостерігається зниження показника стабільності кадрів, це свідчить про проблеми кадрової політики,

яка ведеться з помилками або без урахування сучасної економічної ситуації. До того ж, на ДП «Харківський авіаремонтний завод «Тора»» значення коефіцієнта знижується, а в 2015–2018 рр. знаходиться межах 37,7 % – 29,4 %, що є негативною тенденцією, оскільки, як на думку Г. В. Щекина [9], якщо за останні три роки діяльності підприємства він виявляється рівним 33%, то це може свідчити як про повну заміну за цей період кадрового складу, так і про триразову зміну кадрів у окремому підрозділі, що не створює умов для стабільної роботи підрозділів. Підтримання потенціалу економічної безпеки вимагає високого професіоналізму і досвіду виконання операційної діяльності, яка спирається на корпоративну культуру, роботу в команді та відсутність опору змінам, то важливим у кадровій роботі є підтримання певної стабільності в колективі. Позитивну динаміку показника стабільності кадрів має ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»», з ростом кваліфікації працівників і витрат з боку підприємства на підготовку кадрів посилюється орієнтація керівництва на зниження плинності та зростання їх стабільності. Чим більше співробітників мають тривалий стаж роботи на підприємстві, тим більшу результативність приносить їх професійна діяльність та можливість удосконалення компетенцій відповідно до впровадження інноваційних технологій.

Продуктивність праці (коефіцієнт прибутковості (збитковості) на одного працюючого) – це економічна категорія, що виражає ступінь плідності доцільної діяльності робітників з виробництва матеріальних і духовних благ [9], виступає як один з базових показників, що відображають реальну результативність функціонування персоналу підприємства. Будучи відносним показником, продуктивність праці дозволяє порівнювати ефективність різних груп зайнятих у виробничому процесі і планувати чисельні значення на планові періоди. Слід зазначити, що такі підприємства, як ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», ДП «Харківський авіаремонтний завод «Тора»», ДП «Одеський авіаційний завод», ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»» мають від'ємне значення показника, отже, на підприємствах неефективна організація праці і управління

підприємством, що не забезпечує на відповідному рівні їх потенціал економічної безпеки. Кожне з досліджуваних підприємство обирає власну стратегію підвищення продуктивності праці, спираючись на техніко-технологічну, організаційну, кадрову складові та виходячи з наявних можливостей і ресурсного забезпечення виробничого процесу, але найбільший ефект буде досягнутий завдяки реалізації заходів одразу по декільком напрямкам і видам діяльності.

Досвід компаній-лідерів доводить, що довгострокова конкурентоспроможність у високо динамічному середовищі залежить не тільки від здатності підприємства запропонувати нові продукти і послуги, але і в значній мірі від того, наскільки унікальні властивості співробітників сприяють появі нових продуктів, товарів і технологій, оновленню організаційних процесів і процедур, забезпечуючи тим самим конкурентні переваги організації на основі інновацій, що сприяє підвищенню рівня потенціалу економічної безпеки.

Визначити здатність до створення та впровадження нових ідей і рішень та зацікавленість працівників в інноваційній діяльності дозволяє коефіцієнт ініціативності працівників [6]. Аналізовані підприємства в 2013–2018 рр. мають низьке значення коефіцієнта, до того ж спостерігається його зниження. Так на ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод» значення показника знижується з 0,87% в 2013 р. до 0,41% в 2018 р. Такі підприємства як ДП «Одеський авіаційний завод», ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»», ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», ДП «Харківський авіаремонтний завод «Тора»» мають стабільно низьке значення показника. Підприємства не достатньо стимулюють своїх робітників щодо їх інноваційної діяльності, що негативно впливає на потенціал економічної безпеки. На ПАТ «Мотор Січ» значення показника збільшується з 0,76% в 2013 р. до 0,85% в 2018 р., що позитивно впливає на збільшення потенціалу економічної безпеки.

Використання інформаційних технологій в виробничій, фінансовій сфері та сфері діловодства грає значну роль для розвитку будь-якого підприємства в сфері управлінської діяльності та позитивно впливає на

потенціал економічної безпеки. При автоматизації діловодства необхідно мати сучасне офісне програмне забезпечення, яке дозволило б фахівцям виконувати будь-яку за складністю роботу, пов'язану з організацією документообігу на підприємства і. З точки зору поняття, під інформаційною технологією автоматизованого офісу розуміється організація та підтримка комунікаційних процесів як усередині підприємства, так і з зовнішнім середовищем на базі комп'ютерних мереж та інших сучасних засобів передачі та роботи з інформацією [2]. Основні завдання, які вирішуються в сфері офісних технологій це документообіг підприємства, створення управлінських документів для вирішення організаційних завдань підприємства, створення документів звітності, здійснення руху документів між структурними підрозділами підприємствами, а також із зовнішніми організаціями, робота з кореспонденцією, і багато іншого. Тому основна концепція автоматизації документообігу базується на принципах, згідно з якими управління і планування підлягають в першу чергу виробничі процеси, до яких відносяться бізнес-процеси, потоки робіт та ін, в ході яких створюються і рухаються документи.

Для оцінювання ступеня використання інформаційних технологій розраховано коефіцієнт забезпеченості сучасними програмами []. Відзначимо, що значення показника достатньо високе на ПрАТ «Вовчанський агрегатний завод», ДП «Одеський авіаційний завод», ПАТ «Мотор Січ», ДП «Харківський машинобудівний завод» «ФЕД»», ПрАТ «Дніпропетровський агрегатний завод», що збільшує їх потенціал економічної безпеки. Але, на ДП «Одеський авіаційний завод», ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»» значення показника знижується, на ДП «Харківський авіаремонтний завод «Тора»» значення показника в 2018 р. становить 45,2%, що є не достатньо високим і не стимулює зростання рівня потенціалу економічної безпеки підприємств.

Висновки. Успішне функціонування підприємства передбачає наявність раціональної системи заходів щодо забезпечення його економічної безпеки. При цьому основні ризики пов'язані з персоналом, отже,

важливою складовою економічної безпеки підприємства є його кадрова складова.

Для забезпечення ефективного функціонування кадрової складової і її зміцнення потрібно: поєднувати матеріальні вкладення в персонал з моральними; створювати безпечні і хороші умови для роботи персоналу; створювати умови для кар'єрного зростання персоналу; здійснювати на кожному підприємстві стратегічне кадрове планування; узгоджувати ринкові умови, розвиток бізнесу і інтереси співробітників підприємства; здійснювати диференціацію розміру доходів працівників, що виконують різні функції. Таким чином, управління кадровою складовою може гарантувати стабільну і максимально ефективну діяльність підприємства та високий потенціал його розвитку в майбутньому.

Література

1. Ареф'єва О. В. Кадрова складова в системі економічної безпеки машинобудівних підприємств. / О. В. Ареф'єва, О. Ю. Литовченко. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 95–100.
2. Клименко Н. К. Анализ современных средств автоматизации офисного делопроизводства / Н. К. Клименко, В. О. Пелипас, С. А. Страмоусова // Молодой ученый. – 2016. – №9.4. – С. 23–25.
3. Лашенко О. Ю. Кадрова безпека, як складова економічної безпеки банківської установи. // Ефективна економіка. – 2015. – № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4602>.
4. Момот Т. В. Визначення індикаторів кадрової безпеки в складі фінансово-економічної безпеки. / Т. В. Момот, Х. Ю. Чжан // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 266–271.
5. Назарова Г. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства / Г. Назарова; 2017. URL : <http://rarrpsu/article/viewFile/58/58>.
6. Пілецька С. Т. Антикризове управління економічною стійкістю промислового авіапідприємства: монографія / С. Т. Пілецька. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 320 с.
7. Прохорова В. В. Стратегічні орієнтири інноваційного управління конкурентним статусом машинобудівних підприємств / В. В. Прохорова., Б. І. Яценко // Бізнес Інформ. – 2016. – № 12. – С. 293–298.
8. Пучкова С. І. Методичні підходи до забезпечення кадрової безпеки підприємства. Наук.-метод. аспекти забезпечення економічної безпеки : монографія / за заг. ред. І. О. Кузнецової. Одеса : Атлант, 2013. – С. 123–132. URL : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2832>.
9. Теория и практика управления персоналом: Учеб.-метод.пособ. / Авт.-сост. Г. В. Щекин. – 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2003. – 280 С.

10. Швець І. Б. Економічна безпека в управлінні персоналом / І. Б. Швець. – Наук. праці ДонНТУ. – 2015. – Вип. № 36–1. – С. 179–184.

11. Штангрет А. М. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення: монографія. / А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський., М. М. Караїм. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2012. – 288 с.

References

1. Arefieva, O.V., & Lytovchenko O.Yu. (2008). Kadrova skladova v systemi ekonomichnoi bezpeky machynobudivnykh pidpriemstv [Skilled constituent in system of economic security of machine-building enterprises]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual problems of economy*, 11, 95–100 [in Ukrainian].

2. Klymenko, N.K., Pelypas, V.O., & Stramousova, S.A. (2016). Analiz sovremennykh sredstv avtomatizatsii ofisnogo deloproizvodstva [Analysis of modern facilities of automation of office office work]. *Molodoy uchenyy – Young scientist*, 9.4, 23–25 [in Russian].

3. Lashchenko, O.Yu. (2015). Kadrova bezpeka, yak skladova ekonomichnoi bezpeky bankivskoi ustanovy [Skilled safety, as a constituent of economic security of bank establishment]. *Efektivna ekonomika. – Effective economy*, 11. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4602>. [in Ukrainian].

4. Momot, T.V., & Chzhan, Kh.Yu. (2015). Vyznachennia indyikatoriv kadrovoi bezpeky v skladi finansovo-ekonomichnoi bezpeky [Determination of indicators of skilled safety is in composition of financially economic security]. *Biznes Inform – Business Inform*, 8, 266–271 [in Ukrainian].

5. Nazarova, H. (2017). Peredumovy stvorennia systemy kadrovoi bezpeky pidpriemstva [Pre-conditions of creation of the system of skilled safety of enterprise]. (N.p.). Retrieved from <http://rarrpsu/article/viewFile/58/58>. [in Ukrainian].

6. Piletska, S.T. (2014). *Antykryzove upravlinnia ekonomichnoyu stiykistyu promysloвого aviapidpriemstva [Anti crisis management of industrial airline economic firmness]*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury [in Ukrainian].

7. Prokhorova, V. V., & Yatsenko, B. I. (2016). Stratehichni oriientyry innovatsynoho upravlinnia konkurentnym statusom mashynobudivnykh pidpriemstv [Strategic reference-points of innovative management of machine-building enterprises competition status]. *Biznes Inform – Business Inform*, 12, 293–298 [in Ukrainian].

8. Puchkova, S.I. (2013). Metodychni pidkhody do zabezpechennia kadrovoi bezpeky pidpriemstva Nauk.-metod. aspekty zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky [Methodical goings near providing of skilled safety of enterprise. Science and methodical aspects of providing of economic security]. I. O. Kuznetsov (Ed.). Odesa: Atlant. Retrieved from <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/2832>. [in Ukrainian].

9. Shchiokin, G.V. (2003). Teoriya i praktika upravleniya personalom [Theory and practice of management by personnel]. (2-d ed.). Kyiv: MAUP [in Ukrainian].

10. Shvets, I.B. (2015). Ekonomichna bezpeka v upravlinni personalom [Economic security in management by personnel]. *Nauk. pratsi DonNTU – Science works Donetsk National Technical University*, Issue 36–1, 179–184 [in Ukrainian].

11. Shtanhret, A.M., & Kotliarevskyy, Ya.V. (2012). Ekonomichna bezpeka pidpriemstva v umovakh antykryzovoho upravlinnia: kontseptualne vyznachennia ta mekhanizm zabezpechennia: [Economic security of enterprise in terms of crisis management : conceptual determination and mechanism of providing]. Lviv: Ukr. akad. drukarstva [in Ukrainian].

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КАДРОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПОТЕНЦИАЛОМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Ю. Ю. Копча, аспирант, Национальный авиационный университет

В условиях динамичного развития рыночной среды функционирования предприятий остро стоят вопросы управления потенциалом их экономической безопасности. Предприятия должны противостоять разного рода угрозам и восстанавливаться после их наступления. Успешное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики предполагает обеспечение эффективной системы мер по повышению уровня экономической безопасности, которая является совокупным понятием, поскольку объединяет различные функциональные составляющие.

Эффективное управление кадровой составляющей предприятия выступает одним из приоритетов в достижении стабильности и роста предприятий, обеспечения потенциала экономической безопасности. Методологической основой исследования выступают научные труды классиков экономической науки, публикации ведущих ученых и специалистов по про-

блемам управления безопасностью предприятия, объединение теоретических и научных методов: анализ, синтез, теоретическое и логическое обобщение.

Обосновано, что в последние годы предприятия различных форм собственности испытывают возрастание угроз со стороны собственного персонала, которые сопровождаются ухудшением экономической безопасности предприятия вследствие увеличения рисков в управлении персоналом. Доказано, что успешное функционирование предприятия предусматривает наличие рациональной системы мер по обеспечению потенциала экономической безопасности через управление кадровой составляющей путем объединения материальных вложений в персонал с моральными стимулами, создание безопасных условий для работы и для карьерного роста персонала; осуществление на каждом предприятии стратегического кадрового планирования; согласования рыночных условий и развития бизнеса с интересами сотрудников предприятия, обеспечения дифференциации размера доходов работников, выполняющих разные функции. Указано, что управление кадровой составляющей может гарантировать стабильную и максимально эффективную деятельность предприятия, высокий потенциал экономической безопасности и его развития в будущем.

Ключевые слова: потенциал, экономическая безопасность, угрозы, кадровая составляющая, показатели, система оценки, управление, машиностроительные предприятия, конкурентоспособность.

FORMATION OF THE SYSTEM OF ASSESSMENT OF ENTERPRISE HUMAN RESOURCES WHILE MANAGING ECONOMIC SECURITY POTENTIAL

Yu. Yu. Kopcha, Post-graduate Student, National Aviation University

Under dynamic development of the market environment for enterprise operation, the issues of managing the potential of their economic security are becoming increasingly urgent. Businesses must confront all sorts of threats and recover from their occurrence. The successful functioning of an enterprise in the market economy requires the provision of an effective system of measures to improve the level of economic security, which is a cumulative concept because it combines different functional components.

Effective management of the personnel at the enterprise is one of the priorities in achieving stability and growth of enterprises, as well as in ensuring the potential of its economic security. The methodological basis of the research is the research works of the classical economic science, publications by leading scientists and specialists in the problems of enterprise security management, combining theoretical and scientific methods: analysis, synthesis, theoretical and logical generalization.

It is substantiated that in recent years, enterprises of different ownership types are experiencing increasing threats from their own personnel, this is accompanied by deterioration of the economic security of the enterprise due to increased risks in personnel management. It is proved that the successful functioning of the enterprise implies the existence of a rational system of measures to ensure the potential of its economic security through the personnel management by combining material investments in personnel with moral incentives, ensuring safe working conditions and career development of staff; implementation of strategic personnel planning at each enterprise; harmonization of market conditions and business development with the interests of employees of the enterprise, ensuring differentiation of income of employees performing different functions. It is stated that personnel management can guarantee stable and maximum effective activity of the enterprise, high potential of economic security and its development in the future.

Keywords: potential, economic security, threats, personnel component, indicators, evaluation system, management, machine-building enterprises, competitiveness.

Надійшла до редакції 21.03.19 р.

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ БРЕНДИНГУ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ: АСПЕКТИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗВО

С. В. Яцентюк, к. е. н., НТУ «Дніпровська політехніка», ysv65@ua.fm

У статті розглядаються концептуальні позиції формування маркетингової стратегії брендингу на ринку освітніх послуг з точки зору механізмів забезпечення конкурентоспроможності закладів вищої освіти в сучасних умовах становлення висококонкурентного ринку та інтернаціоналізації освітнього процесу. Доведено, що ЗВО, як і будь-яке підприємство, повинно використовувати механізми брендингу в якості методу донесення своїх ключових конкурентних переваг до стейкхолдерів. На відміну від промислових підприємств, маркетингова стратегія брендингу повинна базуватись не тільки на сучасних перевагах освітніх послуг, але й брати до уваги власну історію, традиції, результативність випускників, здатність сформувати високоефективний викладацький склад. Підкреслюється, що формування ефективної маркетингової стратегії розвитку ЗВО потребує комплексного системного підходу, тобто систему управління брендом ЗВО не можна розглядати відокремлено від комплексної системи управління закладом, оскільки лише її наявність не є свідченням стабільності та динамічності розвитку ЗВО, зміцнення конкурентних позицій закладу на ринку.

У статі науково обґрунтовано, що процес формування маркетингової стратегії розвитку бренду ЗВО є складним і багаторівневим, охоплює всі елементи системи управління брендом, має конкретні визначені часові та просторові характеристики, а також дозволяє сформувати механізм оцінки параметрів ефективності маркетингової стратегії брендингу. При цьому брендинг ЗВО охоплює всі управлінські рівні, які існують в закладі, проникає в усі управлінські процедури та має властивість проникати у елементи освітнього процесу як частина корпоративної культури закладу, його традицій, правил, механізмів функціонування.

Запропоновано напрями формування маркетингової стратегії брендингу ЗВО за об'єктами, зокрема, механізми формування іміджу ЗВО через інструменти створення авторитету, престижності та статусності ЗВО, оцінку та просування інформації набутих компетенцій випускників ЗВО, їх відповідність професійним стандартам, сучасним технологіям та вимогам сьогодення, здатності створювати та опановувати інновації, механізми забезпечення зручності та комфорту у навчанні починаючи від побутової сфери до змістового наповнення освітніх програм.

Ключові слова: заклад вищої освіти (ЗВО), маркетинг, брендинг, стратегія, ринок освітніх послуг.

Постановка проблеми. Сучасні проблеми, що постали перед закладами вищої освіти (ЗВО) України пов'язані із їх спроможністю забезпечити власну конкурентоспроможність, оскільки, з одного боку, через теперішній стан несприятливої економічної ситуації в Україні, а з другого боку, через значний відтік потенційних українських

студентів закордон, де їм пропонуються кращі перспективи, українські ЗВО опинились у дуже складних конкурентних умовах на ринку освітніх послуг, як всередині країни, так і глобально. Бізнес-умови ринку освітніх послуг і його вимоги все більше охоплюють галузь вітчизняної вищої освіти.

Відповідно, опанування вітчизняними ЗВО методів бізнес-діяльності є не тільки невід'ємною складовою їх подальшого розвитку, а й, фактично, питанням їх подальшої життєздатності, існування та розвитку.

Зараз перспективу успішного функціонування та розвитку на ринку освітніх послуг мають тільки ті вітчизняні ЗВО, діяльність яких максимально відповідає потребам і вимогам замовників освітніх послуг та відповідно вчасно адаптується до швидкозмінної динаміки ринкових вимог та перетворень. Закордонні ЗВО, в цілому, вже давно пристосувались до таких умов достатньо успішно працюють у складних конкурентних умовах глобалізації ринку освітніх послуг. Як зазначають багато визнаних експертів, сучасні заклади вищої освіти стикаються із безліччю найскладніших проблем і змушені застосовувати методи, що давно й успішно використовуються у бізнесі для формування, розвитку та зміцнення своїх конкурентних переваг і пропозицій.

Звертаючись до досвіду і традицій реалізації своєї діяльності вітчизняними ЗВО, змушені констатувати, що кількість ЗВО, які активно застосовують у неї сучасні маркетингові стратегії, зокрема стратегію брендингу, яка є дуже ефективною у бізнесі та у діяльності ЗВО - світових лідерів глобальних освітніх рейтингів, є мізерно мала, а існуючі дії, спрямовані на побудову міцного бренду закладу зазвичай не носять впорядкованого стратегічно спрямованого характеру. Можна констатувати, що в Україні застосовують стратегію брендингу: Київський національний Університет імені Тараса Шевченка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», Львівський національний університет ім. Івана Франка, Національний університет «Львівська політехніка», Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» та деякі саме провідні вітчизняні ЗВО.

На жаль слід відмітити, що зазвичай маркетингова політика вітчизняних ЗВО зводиться переважно до демпінгування на ринку освітніх послуг, або до де зовсім добросовісної інтерпретації існуючих умов прийому, що, у результаті призводить лише

до погіршення актуального стану ЗВО та його перспектив, іміджу та репутації у майбутньому.

Відомо, що активне впровадження і реалізація стратегії брендингу потребує суттєвих грошових інвестиційних вкладень, а також формування компетентної високоефективної команди спеціалістів в самому ЗВО, що в умовах недостатньої урегульованості ступеня автономії закладів викликає багато запитань, зокрема, щодо формування єдиного корпоративного стилю, програми, засобів і методів просування, підходів, щодо формування корпоративної культури, стимулювання команди менеджерів та виконавців, відповідальних за формування і реалізацію стратегії брендингу.

Однак, намагаючись конкурувати з іноземними ЗВО, вітчизняним закладам не залишається нічого іншого, як активно включатись в процес формування стратегії брендингу. Відповідно пошук найбільш ефективних рішень щодо формування стратегії брендингу ЗВО є актуальним як науковим, так і практичним завданням, яке потребує пошуку специфічних рішень, адаптованих до сучасних вітчизняних умов та тенденцій на ринку освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що питання побудови ефективної маркетингової стратегії та стратегії брендингу вже давно є у фокусі уваги багатьох закордонних вчених, починаючи від засновників теорії маркетингу [1] і до най-останніших наукових публікацій [2–4].

Так, наприклад Wolfgang Nedobity[2] стверджує, що наявність бренду університету – це ознака найвищої ефективності. При цьому відзначається, що одним із свідчень успіху бренду є саме репутація установи. Автор підкреслює, що ідея брендингу на ринку освітніх послуг тісно пов'язана із самобутністю ЗВО, його історією, традиціями, здобутками наукових та бізнес шкіл. Також акцентується увага на тому, що ЗВО повинні формувати чіткі ідентичності бренду. Автор підкреслює, що бренд дає змогу університету досягти своїх найважливіших стратегічних цілей, будучи пам'ятним, автентичним та зрозумілим для своїх стейкхолдерів.

М. Рубцова та О. Павенков [3] акцентують увагу на тому, що імідж університету,

який є базовим складовим елементом його бренду, допомагає споживачам орієнтуватися на ринку освітніх послуг. Саме імідж робить вибір споживача освітніх послуг більш безпечним, надійним, зручним, легким, комфортним та оперативним. Відповідно, автори стверджують, що ключовим завданням університетів є забезпечення та підвищення їх конкурентоспроможності, в тому числі шляхом цілеспрямованої роботи щодо створення нового бренду або вдосконалення (підтримки) існуючого власного бренду.

В іншому дослідженні [4] стверджується, що технології, глобалізація та конкуренція змушують університети використовувати брендинг для їх диференціації на ринку освітніх послуг та залучення бажаних студентів і викладачів. Тобто, як зазначають автори, що формування вдалого та успішного бренду ЗВО призводить не тільки для залучення великого контингенту студентів, а й дозволяє університету формувати більш якісний викладацький склад і створити актуальний, унікальний та затребуваний освітній продукт, який, у свою чергу, призводить до залучення нових студентів.

Як свідчить дане дослідження [4] саме у рамках концепції брендингу університет може ефективно реалізовувати та підтверджувати власну місію, бачення та основні цінності, що призводить до формування лояльності його цільової аудиторії і підтверджує обіцянки та переваги бренду. Причому, як зазначають автори, це є справедливим не тільки для розвинутих країн, а й для країн, що розвиваються.

Аналогічна позиція підтримуються авторами дослідження [5], в якому наголошується що для зменшення розриву між попитом та пропозицією на освітні послуги ЗВО повинні зосередитись на створенні та визнанні їхнього бренду. Авторами зазначається що активне застосування брендингу у діяльності ЗВО має суттєвий позитивний вплив на процес прийняття рішень потенційними студентами під час вступної кампанії.

Позиція актуальності та важливості брендингу ЗВО також підтримується у дослідженнях А. Вараас та М. Солбакк [5], які стверджують що сучасний ринок освітніх послуг (на прикладі Норвегії) вимагає точ-

ності та послідовності у формуванні бренду університету, а також забезпечення внутрішньої прихильності до бренду. При цьому автори приходять до цікавого висновку, що процеси побудови та реалізації стратегії брендингу можуть викликати внутрісистемний супротив викладачів та адміністративного персоналу університету. Вочевидь, як стверджують автори, університет може бути занадто складним утворенням, щоб бути «інкапсульованим» одним брендом. Дане питання, як зазначається у дослідженні, потребує відповідного ретельного вивчення.

Таким чином, можемо стверджувати, що питання побудови маркетингової стратегії брендингу ЗВО є актуальним науковим питанням. При цьому це питання не є однозначним і по-різному сприймається представниками освітньої спільноти, учасниками ринку освітніх послуг, стейкхолдерами університетів.

Формулювання мети статті. Мета дослідження полягає у науковому обґрунтуванні доцільності розробки концептуальних підходів до провадження активної діяльності з брендингу закладами вищої освіти у контексті розвитку глобалізації та динамічної інтернаціоналізації ринку освітніх послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішим бізнес-методом, який потрібен для збільшення конкурентоздатності ЗВО, як бізнес-суб'єкту, є запровадження концепції стратегічного управління і планування, яка передбачає здійснення ЗВО адекватних заходів та дій, відповідно до змін та їх динаміки, що відбуваються у ринковому та суспільному середовищі. Застосування концепції стратегічного управління і планування полягає у формулюванні і запровадженні власної маркетингової стратегії розвитку освітніх послуг ЗВО, а також, у його конкретних діях, щодо реалізації маркетингового інструментарію брендингу як на вітчизняному ринку, так і за кордоном.

Основні аспекти маркетингової стратегії брендингу та розвитку і просування освітніх послуг ЗВО мають базуватись на вимогах та потребах груп споживачів освітніх послуг і інших суб'єктів процесу, а саме на вимогах і потребах студентів, абітурієнтів та

слухачів, роботодавців, держави та державних установ, суспільства, міжнародної спільноти та самого закладу вищої освіти.

Освітні послуги повинні здійснюватися з урахуванням потреб та бажань особи, інтересів держави та територіальних громад, можливостям надання певних пільг та соціальних гарантій (у порядку, встановленому відповідним законодавством), належної підтримки підготовки фахівців з числа інвалідів на основі спеціальних освітніх технологій. При цьому, заклади вищої освіти, відповідно до діючого законодавства, на основі договорів, укладених ними з іноземними юридичними, фізичними особами мають право здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, мати власний валютний рахунок, створювати спільні підприємства. Тобто, законодавчо, в основному, умови участі вітчизняних ЗВО у міжнародному ринку освітніх послуг створені і активність ЗВО у цьому напрямку залежить від наявності стратегії реалізації наданих законодавством можливостей розвитку ЗВО.

Один із засновників теорії сучасного менеджменту Пітер Друкер стверджує, що «...результатів можливо досягнути шляхом використання можливостей, а не шляхом вирішення проблем. Самі ж результати повинні виходити з використання можливостей, тобто потрібно знайти необхідні шляхи та дії і сконцентрувати на них ресурси та зусилля...» [6].

На сучасному етапі розвитку теорії і практики еволюції глобальних концепцій формування маркетингових стратегій визнано, що зараз найбільш затребуваною на ринку і у бізнесі є концепція холістичного маркетингу (The holistic marketing concept).

Одним з ключових прикладних інструментів і елементів цієї маркетингової стратегії, який вже тривалий час успішно застосовують як ЗНО ведучих країн світу, так і у сусідніх країнах, які із задоволенням приймають до себе кращих українських студентів є маркетинговий інструментарій брендингу. Про це ще у 2009 році у румунському спеціалізованому журналі Management & Marketing писали, що: «...Брендинг – це успішна маркетингова концепція, яку почали використовувати наші вищі навчальні заклади. Брендинг можна розглядати як

частину як товарної політики, так і політики просування, і вона має специфічні характеристики у секторі вищої освіти...».

Будь-який ЗВО, як суб'єкт ринку освітніх послуг, забезпечує задоволення таких потреб, як замовлення вітчизняних та іноземних роботодавців (у тому числі держав) на підготовку спеціалістів; соціальну потребу у високому рівні вищої освіти шляхом підготовки її високопрофесійного професорсько-викладацького складу; забезпечення потреби суспільства у висококваліфікованих науковцях. При цьому наявність ефективного конкурентного середовища на ринку освітніх послуг сприяє розвитку і діяльності, як економіки і суспільства, в цілому, так і самої вищої освіти, зокрема.

Дані потреби виступають як фактори організації маркетингової стратегії брендингу ЗВО. Для задоволення даних факторів – потреб ЗВО формує і використовує власні можливості (ресурси), які є об'єктами його маркетингової стратегії брендингу, як то: імідж ЗВО, у якому зацікавлені, як прямі споживачі освітніх послуг – студенти, слухачі і абітурієнти, так і їх роботодавці та міжнародна спільнота; знання, навички та вміння професорсько-викладацького складу, як головний критерій оцінки діяльності і конкурентоспроможності ЗВО; зручність у навчанні, що все більш набирає чинності в ринкових умовах, головною вимогою яких є найповніше задоволення потреб споживачів освітніх послуг.

Слід зауважити, що маркетингова стратегія та власне брендинг повинні бути складовими загальної системи управління ЗВО, тобто повинні бути визначені, як один з ключових напрямів як вкладення фінансових, трудових, матеріальних, інформаційних та часових ресурсів, так і джерелом (суттєвою причиною) формування додаткових економічних вигід ЗВО. Відповідно. Процеси управління брендом ЗВО формує складну систему економічних, організаційних та інформаційних відносин. При цьому наявність бренду ЗВО обумовлює певні особливості, пов'язані як зі специфікою функціонування ЗВО, так і особливістю розвитку вітчизняного ринку освітніх послуг. Крім того, система управління брендом ЗВО підпадає під вплив багатьох внутрішніх та зовнішніх фа-

кторів, які, з одного боку, створюють необхідне середовище функціонування системи, а з іншого - обумовлюють відповідні часові, функціональні, ресурсні та просторові обмеження її існування.

Дослідження особливостей формування та розвитку брендів [7, 8] свідчить, що система управління ними може існувати виключно у часі та просторі. При цьому, падаючи під вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, система змушена постійно змінюватись, адаптуватись або реактивно реагувати на вплив цих факторів. Слід підкреслити, що ці зміни не завжди позитивні, тобто розвиток бренду ЗВО може йти за сценарієм прогресу, а може стагнувати, або, навіть, занепадати, призводячи до деградації усієї системи маркетингово забезпечення бренду.

Однак, не слід занадто багато сподівань покладати на систему управління брендом ЗВО, оскільки лише її наявність не є свідченням стабільності та динамічності розвитку ЗВО, зміцнення конкурентних позицій закладу на ринку. Наявність та розвиток такої системи повинен розглядатись як одна з необхідних умов підвищення конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Конкурентоспроможність об'єктів маркетингової стратегії брендингу ЗВО є головним критерієм його конкурентоспроможності на ринку. При цьому не доцільно використовувати формування і реалізацію об'єктів - можливостей поодиночки. Звичайно, вони тісно пов'язані між собою, та витікають один з одного. Тому організація реалізації стратегічного маркетингового плану передбачає розробку та впровадження комплексу взаємопов'язаних заходів, які спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності об'єктів маркетингової стратегії брендингу. Дане забезпечення складається із вирішення певних стратегічних задач. Метою формування стратегічних задач, є завдання спланувати комплекс дій і заходів щодо використання можливостей для вирішення певних питань і проблем ЗВО. У табл. 1 наведені напрямки формування маркетингової стратегії брендингу ЗВО. Кожен з перелічених у табл. 1 напрямків вирішення стратегічних задач має бути розгорнутий у конкретний план дій.

Найважливішим принципом стратегічного плану і його реалізації є інформування та популяризація дій і заходів ЗВО, що мають на меті краще забезпечення потреби суб'єктів ринку освітніх послуг, а, відповідно, і забезпечення високої конкурентоспроможності ЗВО.

Як підкреслював один із видатних менеджерів сучасності Лі Якокка: «... у вас в голові можуть народжуватись найпрекрасніші ідеї, але, якщо ви не зможете довести їх до розуміння слухачів, ви нічого не досягнете...» [9]. В певних вітчизняних ЗВО, особливо державних і маючих національний статус, існує думка про те, що ЗВО не потребує власної реклами і йому не потрібна комерціалізація. Міжнародний досвід найвідоміших ЗВО стверджує, що просуваючи ЗВО бізнес-методами, можливо не тільки витратити, але і добре заробляти. Зокрема, найпрестижніший Оксфордський університет, надаючи ліцензії, та франшизи на використання власного «бренду» тільки у 1997 році заробив 4 млн. фунтів стерлінгів. Велике значення має також ефективна реклама та просування освітніх послуг ЗВО. Відомий спеціаліст з маркетингу С. Г. Брітт зазначав, що «...займатись бізнесом і не займатись рекламою - це те саме, що підморгувати дівчині у темряві. У обох випадках, про Ваші маніпуляції відомо тільки Вам одному...» [10]. Отримуючи в нових умовах більшу самостійність у вирішенні фінансових питань, як і у будь-якого бізнес-суб'єкту, ВНЗ має формувати певний маркетинговий бюджет, який забезпечуватиме заходи з інформування і популяризації ЗВО і його діяльності. Даний бюджет в умовах інтеграції України у міжнародний освітянський простір має формуватися за рахунок частини коштів, що заробляє ЗВО від продажу освітніх послуг, які він просуває на ринку.

Активна маркетингова діяльність ЗВО, у сукупності з високою якістю підготовки фахівців, сприятиме становленню України у світовій освітянській спільноті, як країни інноваційного спрямування, яка забезпечує не тільки національну, а й світову економіку висококваліфікованими спеціалістами нової генерації.

Напрямки формування маркетингової стратегії брендингу ЗВО по об'єктах

Об'єкти маркетингової стратегії	Варіанти стратегічних задач	Можливі заходи та напрямки вирішення стратегічних задач
Імідж ЗВО	Авторитет і статус диплому (сертифікатів) ЗВО	Міжнародне визнання диплому (сертифікатів), видані ВНЗ; диверсифікація дипломів за спеціальностями і можливість отримання дипломів інших ЗВО (у тому числі іноземних); інформування суспільства про це
		Підвищення акредитації ЗВО, інформування суспільства про це
		Наявність у ЗВО «фірмового корпоративного стилю», власних, ексклюзивних, «брендових» програм, викладачів (науковців) та розробок
	Престиж та популярність навчання у ЗВО	Популяризація кар'єрних, ділових і наукових досягнень випускників ЗВО
		Рекрутингове забезпечення випускників ВНЗ, інформування суспільства про це
		Післядипломне супроводження випускників ЗВО, інформування суспільства про це
Набуті компетенції випускників ЗВО	Професіоналізм випускників	Рівень професорсько-викладацького складу, залучення авторитетних спеціалістів практиків і науковців
		Насичення навчальних програм практичною роботою та прикладною тематикою із залученням потенційних роботодавців
		Забезпечення інноваційної складової знань та умінь
		Організація і популяризація рейтингових професійних конкурсів (змагань) із залученням потенційних роботодавців
	Актуальність, сучасність	Посилення зв'язку між навчальними програмами ЗВО і практичною діяльністю підприємств
		Адекватна і оперативна корекція навчальних програм та методик ЗВО відповідно до змін, що відбуваються навколо
		Залучення вітчизняних та іноземних сучасних авторитетних спеціалістів і проведення заходів щодо актуалізації навчальних програм та методик ЗВО
	Розвиток, інновації	Використання у навчальних програмах ЗВО нових прогресивних методик та форм навчання, їх популяризація
		Запровадження і диверсифікація нових навчальних програм ЗВО, підготовка нових спеціальностей і надання нових послуг
		Ініціативи з якості та покращення ефективності роботи та звітності підрозділів ЗВО
Зручність у навчанні	Соціально-побутова сфера	Розвиток та забезпечення соціально-побутової сфери ЗВО
		Запровадження міжнародних стандартів у соціально-побутовій сфері ЗВО
		Диверсифікація соціально-побутової сфери ЗВО
	Навчальні програми ЗВО	Диверсифікація навчальних програм та методик ЗВО, запровадження міжнародних стандартів
		Гнучкість навчальних програм
		Диверсифікація засобів та форматів навчання
	Система оплати за навчання	Можливість ЗВО вести власну стимулюючу фінансову політику, формувати та розподіляти бюджет, організовувати звітність
		Диверсифікація форм та методів оплати, використання і запровадження міжнародного досвіду із залученням операторів кредитування, гнучкість у можливостях використання різних форми оплати за навчання
		Формування навчальних і стипендіальних фондів і грантів

Висновки. Узагальнюючи вище викладене підсумовуємо, що своєчасне та адекватне формування маркетингової стратегії брендингу ЗВО є необхідною умовою забезпечення його конкурентоздатності на ринку освітніх послуг. При цьому сам процес формування маркетингової стратегії розвитку бренду ЗВО є складним і багаторівневим, охоплює всі елементи системи управління брендом, має конкретні визначені часові та просторові характеристики, а також дозволяє сформулювати механізм оцінки параметрів ефективності маркетингової стратегії брендингу.

При цьому брендингу ЗВО аналогічно іншим підприємствам охоплює всі управлінські рівні, які існують в закладі, проникає в усі управлінські процедури, та має властивість проникати у елементи освітнього процесу, як частина корпоративної культури закладу, його традицій, правил, механізмів функціонування.

Брендинг ЗВО реалізується через визначену керівництвом систему управління, яка формується під впливом ключових стейкхолдерів ЗВО та складається з внутрішніх та зовнішніх суб'єктів, які у процесі реалізації ключових функцій управління під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників та обмежень формують функціональні, лінійні та інформаційні зв'язки, якість та кількість яких залежить від рівня розвитку системи управління.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер: Пер.с англ.. под ред. Л. А. Волковой, Ю. Н. Каптуревского. – СПб: ЗАО «Питер Бук», 2000. – 752 с.
2. Nedobity W. Universities as Brands - the Role of Branding in Educational Theories // W. Nedobity / (March 18, 2013). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2234945> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2234945>
3. Rubtcova M. Branding in the System of Higher Education // M. Rubtcova, O. Pavenkov / (April 24, 2019) The IIER - 628th International Conference on Advances in Business Management and Information Technology (ICABMIT). CHENNAI, Tamil Nadu, India 23rd-24th April 2019. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3375669>
4. Deheer F. Exploring the Benefits of Branding Universities: A Developing Country Perspective // F. Deheer, P. Tandoh-Offin / (January 12, 2016). The IUP Journal of Brand Management, Vol. XII, No. 4, December 2015, pp. 58-71. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2714218>

5. Wæraas A. Defining Essence of a University: Lessons from Higher Education Branding // A. Wæraas, M. Solbakk / (2009). Higher Education, 57, pp. 449-462, 2009. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2384881>
6. Peter Drucker, Management: Tasks, Responsibilities, Practices, / D. Peter: New York: Harper & Row, 1973.
7. Яцентюк С. В. Формування брендів промислової продукції: сучасні підходи / С. В. Яцентюк // Економічний вісник НГУ – 2012. – № 4. – С. 84–92.
8. Яцентюк С. В. Бренд продукції промислових підприємств: дуалістичний підхід / С. В. Яцентюк // Вісник СНУ ім В. Даля. – 2013. – № 11 (200). – С. 283–287.
9. Ли Якокка Карьера менеджера // Ли Якокка: пер. с англ. – М.: Прогресс 1991. – 384 с.
10. Кортленд Л. Б. Сучасна реклама // Л. Б. Кортленд, Ф. А. Уильям: пер. з англ. – Тольятти: Видавничий дім «Довгань» 1995. – 704 с.

References

1. Kotler, F. (2000). *Marketing menedzhment/ [Marketing Management]* (Trans.), L.A. Volkovoy, & Ju. N. Kapturevskogo (Eds.). SPb: ZAO «Piter Buk» [in Russian].
2. Nedobity, Wolfgang, Universities as Brands - the Role of Branding in Educational Theories (March 18, 2013). // Retrieved from SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2234945> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2234945>
3. Rubtcova, Mariia and Pavenkov, Oleg, Branding in the System of Higher Education (April 24, 2019). The IIER - 628th International Conference on Advances in Business Management and Information Technology (ICABMIT). CHENNAI, Tamil Nadu, India 23rd-24th April 2019. // Retrieved from SSRN: <https://ssrn.com/abstract=3375669>
4. Deheer, Felicia and Tandoh-Offin, Patrick, Exploring the Benefits of Branding Universities: A Developing Country Perspective (January 12, 2016). The IUP Journal of Brand Management, Vol. XII, No. 4, December 2015, pp. 58-71. // Retrieved from SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2714218>
5. Wæraas, Arild and Solbakk, M., Defining Essence of a University: Lessons from Higher Education Branding (2009). Higher Education, 57, pp. 449-462, 2009. // Retrieved from SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2384881>
6. Peter Drucker, Management: Tasks, Responsibilities, Practices, New York: Harper & Row, 1973.
7. Yatsentyuk, S.V. (2012). Formuvannya brendiv promyslovoyi produktsiyi: suchasni pidkhody [Creating brands for industrial products: modern approaches]. *Ekonomichnyy visnyk NGU – Economic announcer of the National mountain university* 4, 84-92 [in Ukrainian].
8. Yatsentyuk, S.V. (2013). Brend produktiv promyslovoyi produktsiyi: dualistychny pidhid [Brand of industrial enterprises' products: dual approach]. *Visnyk SNU im. V. Dala – Announcer East Ukrainian national university of V. Dal*, 11(200). 283-287 [in Ukrainian].

9. Ly, Yakokka (1991). *Kariera menedzhera [Manager Career]*. (Trans). Moskva: Progress [in Russian].

10. Kortlend, L. B., & Uilyam, F. A. (1995). *Suchasna re-klama [Modern Advertisement]* (Trans). Toliatti: Vydavnychyy dim «Dovgan» [in Ukrainian].

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ: АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗОВ

С. В. Яценчук, к. е. н., НТУ «Днепровская политехника»

В статье рассматриваются концептуальные позиции формирования маркетинговой стратегии брендинга на рынке образовательных услуг с точки зрения механизмов обеспечения конкурентоспособности высших учебных заведений в современных условиях становления высококонкурентного рынка и интернационализации образовательного процесса. Доказано, что вузы, как и любое предприятие, должны использовать механизмы брендинга в качестве методов донесения своих ключевых конкурентных преимуществ до стейкхолдеров. В отличие от промышленных предприятий, маркетинговая стратегия брендинга вуза должна базироваться не только на современных преимуществах образовательных услуг, но и принимать во внимание собственную историю, традиции, результативность выпускников, способность сформировать высокоэффективный преподавательский состав. Подчеркивается позиция, что формирование эффективной маркетинговой стратегии развития вуза требует комплексного системного подхода, то есть систему управления брендом вуза нельзя рассматривать отдельно от комплексной системы управления вуза, поскольку только ее наличие не свидетельствует о стабильности и динамичности его развития, укреплении конкурентных позиций на рынке.

В статье научно обосновано, что процесс формирования маркетинговой стратегии развития бренда вуза является сложным и многоуровневым, охватывает все элементы системы управления брендом, имеет конкретные определенные временные и пространственные характеристики, а также позволяет сформировать механизм оценки параметров эффективности маркетинговой стратегии брендинга. При этом брендинг вуза охватывает все управленческие уровни, которые существуют в нем, проникает во все управленческие процедуры, и имеет свойство проникать в элементы образовательного процесса как часть корпоративной культуры вуза, его традиций, правил, механизмов функционирования.

Предложены направления формирования маркетинговой стратегии брендинга вуза по объектам, в частности, механизмы формирования имиджа вуза через инструменты создания авторитета, престижа и статусности, оценку и продвижения информации приобретенных компетенций выпускников, их соответствие профессиональным стандартам, современным технологиям и требованиям, способности создавать и овладевать инновациями, механизмы обеспечения удобства и комфорта в обучении начиная от бытовой сферы до содержательного наполнения образовательных программ.

Ключевые слова: учреждение высшего образования (ЗВО), маркетинг, брендинг, стратегия, рынок образовательных услуг.

MARKETING BRANDING STRATEGIES IN THE EDUCATION MARKET: ASPECTS OF COMPETITIVENESS

S. V. Yatsentyuk, Ph. D (Econ.), Dnipro University of Technology

The article deals with the conceptual positions of forming a marketing strategy of branding in the market of educational services in terms of mechanisms for ensuring the competitiveness of institutions of higher education in today's highly competitive market and internationalization of the educational process. The study proved that HEI, like any business, should use branding mechanisms as a means of communicating its key competitive advantages to stakeholders. Unlike industrial enterprises, the marketing strategy of branding should be based not only on the modern advantages of educational services, but also to take into account its own history, traditions, graduates' perfor-

mance, ability to form a highly effective teaching staff. The position is emphasized that the formation of an effective marketing strategy for the development of HEI requires a comprehensive systematic approach, that is, the HEI brand management system cannot be considered separately from the integrated management system of the institution, since its presence alone is not the evidence of stability and dynamism of the development of the HEI, strengthening the competitive position of the institution.

It is scientifically substantiated that the process of forming a marketing strategy for the development of a HEI brand is complex and multilevel, covering all elements of the brand management system, it has specific defined time and space characteristics, and also allows to form a mechanism for evaluating the parameters of the effectiveness of a marketing branding strategy. At the same time, HEI branding covers all management levels existing in the institution, penetrates into all management procedures, and has the ability to penetrate into the elements of the educational process as part of the corporate culture of the institution, its traditions, rules, mechanisms of functioning.

The directions of forming HEI branding marketing strategy by objects are offered, in particular mechanisms of HEI image formation through tools of creation of authority, prestige and status of HEI, assessment and promotion of acquired competences of graduates of HEI, their compliance with professional standards, modern technologies and requirements, the ability to create and master innovations, mechanisms for providing convenience and comfort in learning, ranging from the domestic sphere to the creating the content of educational programs.

Keywords: higher education institution (HEI), marketing, branding, strategy, educational services market.

Надійшла до редакції 15.03.19 р.

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ ЧИННИКИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У КОНТЕКСТІ ЄВРОРЕГІОНУ «БУГ»

*О. І. Дребот, д. е. н., професор, Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України, drebot_oksana@ukr.net,
А. Я. Гадзало, к. е. н., Інститут агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України, ahadzalo@ukr.net*

У статті розкрито необхідність розвитку транскордонного співробітництва євро регіону «Буг». Визначено соціально-економічні та екологічні показники євро регіону «Буг», а також проаналізовано тенденцію видів природокористування Волинської області за 2017 р., оскільки сільськогосподарське природокористування області становить 1079,8 тис. га і вона має специфічне геополітичне розташування та значний природно-ресурсний потенціал.

Для розрахунку соціально-економічних та екологічних показників євро регіону «Буг» було сформовано різний набір факторних величин та визначено проміжок часу для виявлення значень найбільш вагомих чинників впливу на екологічний стан регіону, а також запропоновано розрахувати еколого-економічну та соціальну прогнозну модель розвитку даного регіону, яка передбачає взаємозв'язок між економічним, екологічним та соціальним індексом збалансованого природокористування. Проведено оцінку подальшого стану розвитку даного регіону, а також встановлено кореляційні зв'язки між економічною, екологічною та соціальною складовою рівня розвитку. Аналіз показав, що взаємозв'язок між даними складовими існує, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку, адже дає змогу зробити узагальнення для подальшого дослідження із використанням інституціональних аспектів щодо розвитку збалансованого природокористування. Доведено, що загалом у Волинській області не має збалансованого природокористування, що свідчить про відсутність у державі дієвої природоохоронної політики.

На основі статистичних даних розраховано ефект декаплінгу в євро регіоні «Буг», зокрема, у таких областях, як: Волинська область (Україна), Брестська область (Білорусь), Люблінське воєводство (Польща) за період 2008–2016 рр., в яких проаналізовано динаміку екологічних та економічних показників щодо розвитку прикордонних регіонів Євро регіону «Буг». Здійснені розрахунки свідчать про посилення негативних впливів економічного розвитку євро регіону «Буг» на його екологічну сферу. Протягом досліджених дев'яти років нарощування темпів зростання економіки було зумовлено переважно використанням екстенсивних факторів розвитку. Таким чином стає зрозумілим, що скорочення витрат ресурсів на одиницю економічного результату та зниження негативного впливу на довкілля стає можливим через активізацію державних програм транскордонного співробітництва. З цих позицій досягнення ефекту декаплінгу має стати одним із головних пріоритетів розвитку транскордонного співробітництва євро регіону «Буг».

Ключові слова: транскордонне співробітництво, прикордонні регіони, євро регіон, еколого-економічна безпека, збалансоване природокористування, охорона навколишнього природного середовища, валовий регіональний продукт, капітальні інвестиції.

Постановка проблеми. Транскордонне співробітництво як окремий напрямок взаємодії прикордонних територій отримало значний розвиток в Україні наприкінці ХХ процесів, що протікають у прикордонних регіонах України. Варто зазначити, що на сьогоднішній день на фоні глобальної екологічної кризи надзвичайно активно відбувається інтеграція господарських, технологічних та інформаційних структур, які все більше стають транснаціональними, транскордонне екологічне співробітництво набуває надзвичайно важливого значення. Тому на сьогодні існує нагальна потреба розробки сучасної стратегії зовнішньої екологічної політики України, яка б відповідала реаліям сьогодення, забезпечувала національні інтереси і сприяла б реалізації цілей збалансованого розвитку природокористування у сфері транскордонного співробітництва. [1, 2]

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останніх декілька років проявилася значна зацікавленість науковців щодо проблематики транскордонного співробітництва. Значну увагу цим питанням приділили вітчизняні вчені, а саме: М. Долішній [3] у своїх працях відзначав, що стимулювання транскордонних зв'язків сприяє утворенню спільних формувань (єврорегіонів, двосторонніх або багатосторонніх програм та проектів. Є. Кіш [4], Н. Мікула [5] доводять, що транскордонне співробітництво є максимально задіяне до зовнішнього фактора щодо всебічного соціально-економічного та екологічного розвитку прикордонних регіонів, з метою запобігання загрози перетворення їх у відсталі периферійні провінції своїх держав. Таким шляхом здійснюється вирівнювання рівнів регіонального розвитку прикордонних та внутрішніх територій країн. Змістовний аналіз проблем транскордонного співробітництва України набуває особливої актуальності в контексті європейської інтеграції щодо вирішення даного питання еколого-економічного розвитку транскордонного співробітництва, провідні вчені, зокрема О. Дребот [2], В. Мікловда [6] у своїх працях досліджували еколого-економічні аспекти розвитку євро регіону, а також розробку теоретико-методичних підходів до оцінки до-цільності процесу природного відтворення техногенно порушених

століття. Формування єврорегіонів на західному, а потім і на східному кордоні України привернуло увагу багатьох науковців у галузях, зокрема економіки та екології до ландшафтів тощо. На сьогодні залишається не вирішено та потребує постійного оновлення знань на сучасному етапі розвитку транскордонної співпраці у сфері природокористування на прикордонних територіях по обидва боки кордону. У той же час поза увагою науковців залишилося питання щодо визначення науково-методичного підходу до оцінки еколого-економічних чинників транскордонних регіонів, отже, проблема транскордонних регіонів потребує подальших досліджень та удосконалень.

Метою статті є дослідження та визначення еколого-економічних чинників транскордонного співробітництва на розвиток євро регіону «Буг».

Виклад основного матеріалу дослідження. З 1996 р. євро регіон «Буг» є членом Асоціації європейських прикордонних регіонів і має значний вплив на розвиток прикордонних регіонів Європи, до його складу входять Волинська область України, Люблінське воєводство Польщі та Брестська область Білорусії. Площа області становить 20,1 тис. км² загальної території України. Географічне розміщення Волинської області належить до регіонів із відносно збереженими природно-територіальними екосистемами. Але відбуваються значні відмінності в освоєності різних частин області. Основні фізико-географічні особливості ландшафтів Волинського Полісся – це рівнинність, значний розвиток льодовикових форм рельєфу, високе залягання ґрунтових вод, значні показники густини річкової мережі, перезволоженість та заболоченість, а також широкий розвиток долинних ландшафтів, територіальне охоплення басейнів двох річок (р. Західний Буг та р. Дніпро), що позитивно впливає на екологічну стійкість і гнучкість природних комплексів регіону; відсутність у суміжних регіонах потужного транскордонного забруднення довкілля; наявність значних за територіальним охопленням особливо охоронних (заповідних) територій у прикордонних регіонах сусідніх держав (Польщі та Білорусі) [7].

Основною метою діяльності

об'єднання є розвиток співпраці прикордонних територій у таких напрямках, як: транспорт, зв'язок; освіта, охорона здоров'я, культура, спорт і туризм; охорона та поліпшення довкілля; ліквідація наслідків надзвичайних ситуацій і стихійних лих; розви-

ток співпраці між суб'єктами господарської діяльності [8]. Нами проаналізовано соціально-економічні та екологічні показники Волинської області, яка входить до єврорегіону «Буг» (табл. 1).

Таблиця 1

Соціально-економічні та екологічні показники єврорегіону «Буг»

Показник	2012 р.	2017 р.	2017 р. до 2012 р., %
1	2	3	4
Площа, тис. га	2014,4	2014,4	-
Валовий регіональний продукт, млн грн	20005	39213	19 208
Частка валового регіонального продукту у загальному підсумку, %	1,4	1,8	0,4
Чисельність, тис. осіб	1041,5	1038,5	-3
Заробітна плата, млн грн	2339	5849	3510
Капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн грн, з них	2,9	19,3	16,4
поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища	67,4	170,8	103,4
продукція рослинництва	105,3	99,2	-6,1
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	1048,7	1047,5	-1,2
Посівна площа культур сільськогосподарських, тис. га	527,6	566,1	38,5
Урожайність культур зернових і зернобобових, ц/га	34,1	40,1	6
Продукція тваринництва, млн грн	35,0	55,7	20,7
Площа мисливських угідь, тис. га	1562,5	1505,4	-57,1
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) лісового господарства, млн грн	323,2	901,0	577,8
Заготівля ліквідної деревини, тис. м ³	1021,8	1365,1	343,3
Площа відтворення лісів, га	4200	6174	1 974
Загальні обсяги експорту товарів, млн дол. США	628,8	689,3	60,5
Загальні обсяги імпорту товарів, млн дол. США	1089,0	1335,0	246
Обсяг викидів забруднювальних речовин в атмосферу, тис. т	6,6	5,1	-1,5
Витрати на заходи, спрямовані на зменшення викидів у атмосферне повітря, тис. грн (фактично витрачених)	74,1	281,4	207,3
Обсяги зменшення викидів забруднювальних речовин в атмосферне повітря після впровадження повітроохоронних заходів, т/рік	42,6	34,1	-8,5
Загальний обсяг відходів, накопичених протягом експлуатації, у спеціально відведених місцях чи об'єктах (місцях видалення відходів), т	17061,5	9350	7 711,5
Кількість біосферних заповідників	3	4	1
Площа національних природних парків, га	91,3	124,7	33,4

Джерело: сформовано за:[9].

У Волинській області валовий регіональний продукт формується за рахунок енергоресурсних виробництв, зокрема: ПАТ «Володимир-Волинська птахофабрика» (тверді речовини, сполуки азоту, оксид вуг-

лецю, метан), ПАТ «Гнідавський цукровий завод» (тверді речовини, сполуки азоту, оксид вуглецю, метан), ТзОВ «Птахокомплекс Губин» (тверді речовини, сполуки азоту, оксид вуглецю, метан), оскільки ці підпри-

ємства є найбільші забруднювачі повітря, де і відбувається неналежна переробка промислових відходів, низький рівень технологічного оновлення виробництва.

Щодо сільськогосподарської діяльності, то вона пов'язана з життям базового

населеного пункту і вирішальною мірою впливає на формування його соціальної та виробничої інфраструктури. Виробництво сільськогосподарської продукції, на відміну від промислової, являє собою процес прямого природокористування.

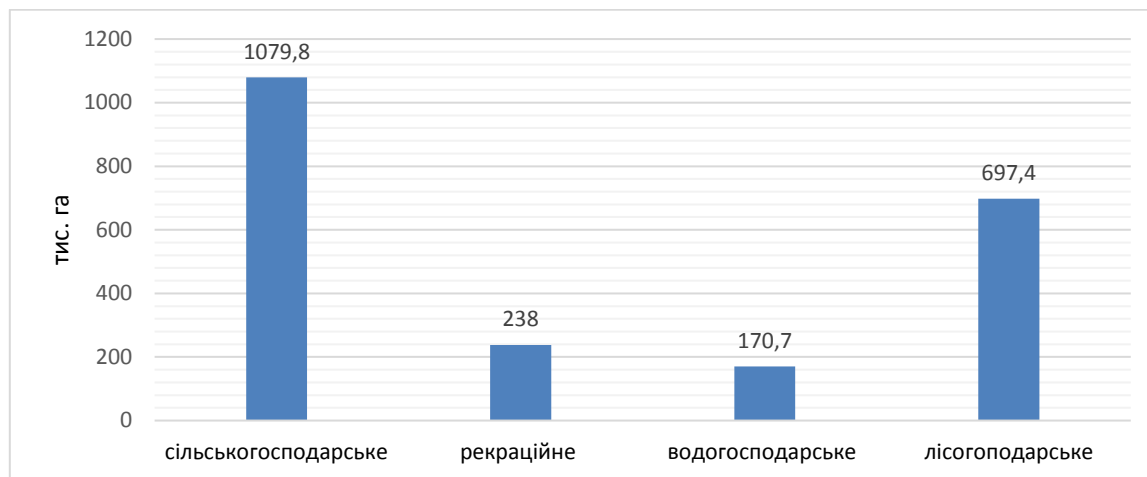


Рис. 1. Класифікація видів природокористування Волинської області за 2017 р. Джерело: сформовано за: [9].

Проаналізовано тенденцію видів природокористування Волинської області за 2017 р., оскільки сільськогосподарське природокористування становить 1079,8 тис. га, область має специфічне геополітичне розташування та значний природно-ресурсний потенціал (рис. 1). Проблемою на сьогоднішній день є всебічний аналіз збалансованого природокористування.

Для вдосконалення необхідно в певних межах використати природний потенціал даного регіону. Адже подальші дослідження змістовно розглядати щодо раціонального використання природних ресурсів та охорони навколишнього природного сере-

довища, що і забезпечить зростання соціального стану населення прикордонних територій України, оскільки зумовить надходження інвестицій у зростання привабливості регіону. Для розрахунку показників було сформовано різний набір факторних величин та проміжок часу для визначення найбільш значних чинників впливу на екологічний стан регіону. Нами запропоновано розрахувати еколого-економічну та соціальну прогнозну модель розвитку регіону, яка передбачає взаємозв'язок між економічним, еколо-гічним та соціальним індексом збалансованого природокористування (табл. 2).

Таблиця 2

Математична модель індексів, що характеризують еколого-економічний та соціальний рівень збалансованого розвитку Волинської області

Показник	Лінійні рівняння	Коефіцієнт детермінації R^2
<i>Рівень економічного розвитку регіону</i>		
Індекс інвестиційної діяльності	$X5=0,00026 \cdot E1-0,082 \cdot E2-0,0062 \cdot E3+0,00254 \cdot E4+0,0023 \cdot E5+0,812$	0,8813
Індекс господарської діяльності	$X6=0,0008 \cdot E6-0,00012 \cdot E7-0,0006 \cdot E8+0,00052 \cdot E9+0,0005 \cdot E10+0,112$	0,4651
Індекс фінансового забезпечення регіону	$X7=0,002 \cdot E11+1,43 \cdot E12-1,35 \cdot E13+1,72$	0,5721
Індекс зовнішньоекономічної діяльності	$X8=0,002 \cdot E14-0,0004 \cdot E15-0,00007 \cdot E16+0,0004 \cdot E17-0,0012 \cdot E18-0,002 \cdot E19+0,1321$	0,9921

Індекс економічного розвитку	$X_2=0,2121 \cdot X_5+0,162 \cdot X_6+0,154 \cdot X_7+0,321 \cdot X_8+0,0003$	0,9782
<i>Рівень екологічного розвитку регіону</i>		
Індекс антропогенного навантаження	$X_9=0,585 \cdot N_1+0,0053 \cdot N_2-1,423 \cdot N_3+0,0005 \cdot N_4+0,045$	0,9223
Індекс зниження навантаження	$X_{10}=0,0326 \cdot N_5-0,5448$	0,7412
Індекс природно-ресурсного потенціалу	$X_{11}=0,89$	1,001
Індекс екологічного розвитку	$X_3=0,483 \cdot X_9+0,39 \cdot X_{10}+0,4432$	0,9657
<i>Рівень соціального розвитку регіону</i>		
Індекс демографічного стану	$X_1 = -0,0047 \cdot S_1-0,102 \cdot S_2+0,015 \cdot S_3+0,101 \cdot S_4+0,37 \cdot S_5+6,45$	0,9993
Індекс соціальної інфраструктури	$X_2=0,00186 \cdot S_6+0,00112 \cdot S_7+0,0446 \cdot S_8+0,0167 \cdot S_9-0,0112 \cdot S_{10}+0,1616$	0,6125
Індекс освіти	$X_3=0,002 \cdot S_{11}+0,0005 \cdot S_{12}-0,0087 \cdot S_{13}-0,0002 \cdot S_{14}-0,0109 \cdot S_{15}+0,76$	0,9972
Індекс стану здоров'я	$X_4=0,003 \cdot S_{16}+0,0075 \cdot S_{17}-0,0091 \cdot S_{18}-0,0104 \cdot S_{19}+0,0067 \cdot S_{20}-0,0257 \cdot S_{21}+0,32217$	0,9261
Індекс соціального розвитку	$X_1=0,0321 \cdot X_1+0,0871 \cdot X_3+0,0823 \cdot X_4+0,0861$	0,9732

Джерело: розрахунки автора

Перевіримо надійність даної моделі. Для перевірки потрібно виконати такі дії [10]:

1) перевірити значущість коефіцієнта кореляції. Даний параметр відповідає за адекватність моделі. Перевірку проводять за допомогою F-критерію Фішера. Перевіряють гіпотезу, чи можливий варіант, коли $\alpha_1 + \dots + \alpha_n = 0$;

2) перевірити істотність коефіцієнтів регресії за допомогою t-критерію Стюдента. Перевіряють гіпотезу, чи можливий варіант $\alpha_j = 0$ для кожного можливого j;

3) для цього потрібно обрахувати залишки моделі $u_i = y_i - \hat{y}_i$, тобто різницю значень, отриманих за моделлю, із реальними даними, відносно похибку $\delta_i = 100\% \cdot u_i / y_i$, середньоквадратичну помилку дисперсії збурень $\hat{\sigma} = \sqrt{\sum_{i=1}^n u_i^2 / (n - m - 1)}$, вибіркові коефіцієнт детермінації $R^2 = 1 - \left(\sum_{i=1}^n u_i^2 / \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 \right)$ та коефіцієнт кореляції $R = \sqrt{R^2}$. Спираючись на ці розрахунки, можна перевірити точність прогнозу (табл. 3).

Таблиця 3

Перевірка адекватності моделі

Критерії	Індекс			
	економічного рівня	екологічного рівня	соціального рівня	збалансованого природо-користування регіону
Фішера	685,25	6287,71	598,2	8,34
Стюдента	65,21	163,12	16,44	27,85

Джерело: розрахунки автора.

Для побудови прогнозу за допомогою методу найменших квадратів розрахували лінійну багатофакторну модель за трьома складовими (економічна, екологічна та соціальна) рівняння має вигляд:

$$X_2 = 0,2121 \cdot X_5 + 0,162 \cdot X_6 + 0,154 \cdot X_7 + 0,321 \cdot X_8 + 0,0003;$$

$$X_3 = 0,483 \cdot X_9 + 0,39 \cdot X_{10} + 0,4432;$$

$$X_1 = 0,0321 \cdot X_1 + 0,0871 \cdot X_3 + 0,0823 \cdot X_4 + 0,0861;$$

$$Y = 1,0281 \cdot X_1 - 0,2321 \cdot X_2 - 0,1216 \cdot X_3 + 0,118.$$

Адже результати математичного моделювання та значення прогнозу щодо розвитку Волинської області до 2025 р. наведено в рис. 2.

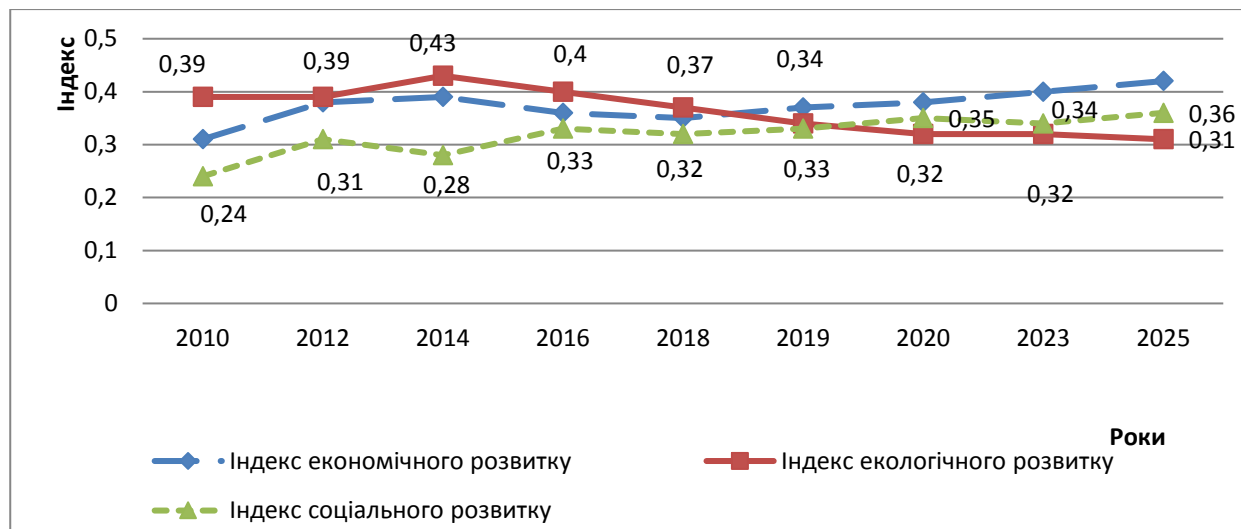


Рис. 2. Динаміка індексу збалансованого природокористування Волинської області
Джерело: розраховано автором.

Прогноз параметрів моделі (рис. 2) свідчить, що при збереженні існуючих у 2018 р. тенденцій рівень економічного та соціального розвитку регіону буде стабільно зростати і в 2025 р. буде становити 0,36-соціального, 0,31-економічного рівня розвитку, не-втішна екологічна складова розвитку регіону за даними прогнозу моделі у 2025 р. буде становити 0,31. У Волинській області завдяки валовому регіональному продукту переважає економічний рівень розвитку, екологічний рівень має тенденцію до зниження, оскільки підприємства, які мають викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря, і не проводять належної переробки промислових відходів, що сприятиме екологічній безпеці. Із прогнозу моделі можна зробити висновок, що проведено математичні розрахунки, де завданням було проаналізувати оцінку та подальший стан розвитку даного регіону, а також встановлено кореляційні зв'язки між економічною, екологічною та соціальною складовою рівня

розвитку. Аналіз показує, що взаємозв'язок між складовими існує, що свідчить про позитивну тенденцію розвитку, адже дає змогу зробити узагальнення для подальшого дослідження із використання інституційних аспектів щодо розвитку збалансованого природокористування. Загалом природокористування у Волинській області не має збалансованого використання, що свідчить про відсутність у державі дієвої природоохоронної політики.

Проаналізовано еколого-економічний стан сусідніх країн, які входять в єврорегіон «Буг» Польщі (Люблінське воєводство) та Білорусії (Брестська область).

Як показує динаміка, серед транскордонних регіонів Брестська область (Білорусь) найбільша щодо викиду забруднювальних речовин в атмосферне повітря – 173,4 тис. т, Волинська область (Україна) – 37,9 тис. т у 2017 р. (рис. 3).

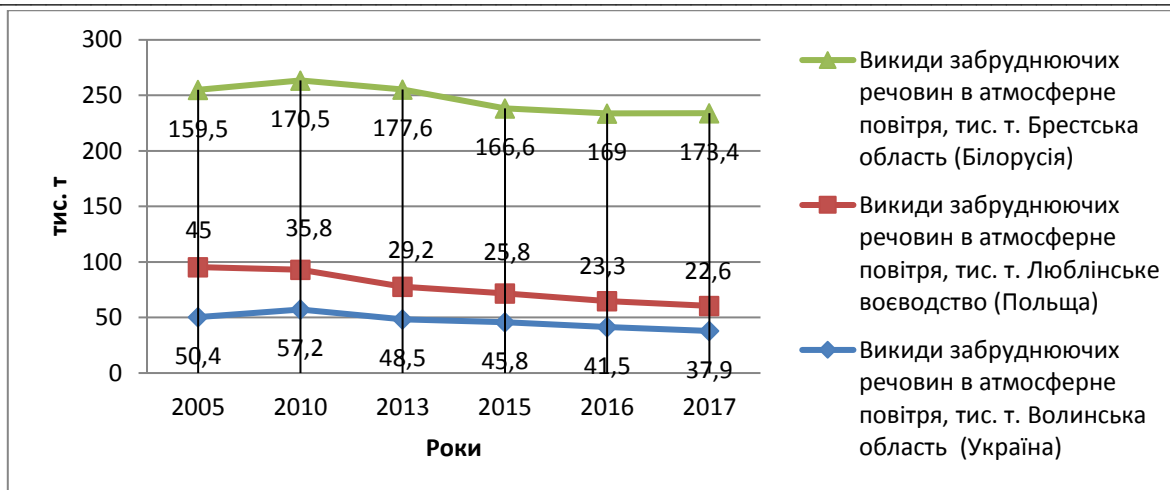


Рис. 3. Динаміка забруднювальних речовин в атмосферне повітря (Україна–Польща–Білорусь)

Джерело: сформовано за: [9, 11, 12]

Специфікою цих регіонів є порівняно значна частка натурального мінерального пилу в загальному запиленні повітря. Це явище стосується передусім Люблінської та Волинської височин. До основних штучних джерел забруднення повітря належать стаціонарні (промислові підприємства, теплоцентралі) та мобільні (транспорт). Стаціонарні джерела забруднення в Польщі сконцентровано в поясі Пулави–Люблін–Богданка–Рейовець–Фабричний–Холм [14, 14, 16]. Найбільше забруднюють повітря підприємства обробної промисловості, паливно-енергетичного комплексу, видобувної промисловості, а також негативно впливають на стан атмосфери викиди підприємств будівництва та сільського господарства. У багатьох областях країни викиди автотранспорту є основними забруднювачами повітря. Значної екологічної шкоди зазнають ґрунти внаслідок їх забруднення викидами промисловості, не-вмілого або надмірного використання в аграрному секторі засобів хімізації, а також забруднення значних площ внаслідок аварій та на інших надзвичайних ситуацій.

Хорошим орієнтиром для проведення необхідних заходів із захисту атмосферного повітря на прикордонних регіонах України є діюча в Польщі з 1 листопада 2015 р. Національна програма захисту повітря до 2020 р. (з перспективою до 2030 р.) [13]. На нашу

думку, варто було б зазначити спільні проекти із захисту атмосферного повітря, які будуть у майбутньому виконуватися у прикордонних регіонах Польщі щодо покращення якості атмосферного повітря у Волинській області України та ініціювати реалізацію моніторингових практик щодо охорони навколишнього природного середовища. Екологічні проблеми водних ресурсів, що розташовані на прикордонних територіях, є ключовими в питаннях їх впливу на внутрішню і зовнішню безпеку країн та виникнення конфліктів. Але разом з водними проблемами в Україні спостерігається також доволі високий рівень забруднення атмосферного повітря (рис. 4).

Причиною забруднень повітря у прикордонних регіонах України і країн, прилеглих до України, вважають: [16, с.153].

- кліматично-метеорологічні умови міст;
- зменшення площ зелених зон міста;
- відсутність діючих фонтанів; наявність відкритих ділянок ґрунту у межах міста.

Чистоту повітря прикордонних просторів України й Польщі визначають: величина забруднень, ступінь їх зменшення, розміщення об'єктів – емітентів забруднення, а також величина і напрям напливу трансграничних забруднень.

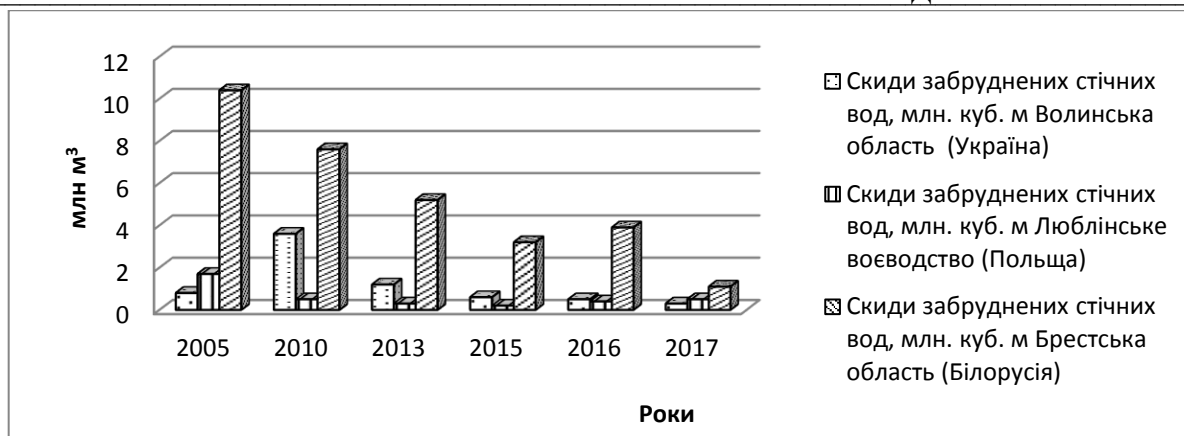


Рис. 4. Динаміка скидів забруднених стічних вод, млн м³
(Україна–Польща–Білорусія) Джерело: сформовано автором за:[9, 11, 12]

Для досягнення екологічної безпеки в рамках євро регіону «Буг» реалізується тристороння угода зі збереження навколишнього природного середовища, з ефективного транскордонного управління також проводять мережу спостережень за станом навколишнього природного середовища (табл. 4) Державна установа «Інститут охорони ґрунтів України» проводить перевірку на вміст пестицидів та інших отрутохімікатів, мінералів, органічних речовин, заліза, важких металів і т. д. Співробітники Держводгоспу беруть проби ґрунтів у місцях інтенсивної меліорації та проводять аналіз вод за гідрохімічними показниками та на радіоцезій.

У цілому рівень забруднення навколишнього природного середовища прикордонного регіону нижчий, ніж у середньому в Україні, про що свідчить низка питомих показників, наведених у (табл. 4). З 2011 р. простежується зменшення обсягів скидів забруднених вод як за фактичними показниками, так і на одиницю ВРП, а також зменшення забруднення атмосферного повітря при одночасному зменшенні у розрахунку на одиницю ВРП. За показниками утворення та накопичення відходів радикальних тенденцій не виявлено. У Волинській області необхідно посилити увагу за забрудненням атмосферного повітря. У Брестській області (Білорусь) за період 2008–2016 рр. деякі показники збільшилися, зокрема викиди шкідливих речовин у повітря збільшилися у 2016 р. на 13,4 тис. т порівняно з 2008 р., динамічно почали зростати утворення та накопичення відходів, валовий регіональний продукт знизився у 2016 р. на 7284,5 млн

рублів порівняно з 2008 р. У Люблінському воєводстві (Польща) з 2011 р. спостерігається зменшення обсягів скидів забруднених вод як за фактичними показниками, так і на одиницю ВРП, а також зменшення забруднення атмосферного повітря при одночасному зменшенні у розрахунку на одиницю ВРП (табл. 4).

На основі статистичних даних нами було розраховано ефект декаплінгу в євро регіоні «Буг», зокрема у таких регіонах, як: Волинська область (Україна), Брестська область (Білорусь), Люблінське воєводство (Польща) за період 2008–2016 рр., де проаналізовано динаміку екологічних та економічних показників.

Отже, здійснені розрахунки свідчать про посилення негативних впливів економічного розвитку євро регіону «Буг» на її екологічну сферу. Протягом досліджених 9 років нарощування темпів зростання економіки було зумовлено переважно використанням екстенсивних факторів розвитку.

Таким чином, стає зрозумілим, що скорочення витрат ресурсів на одиницю економічного результату та зниження негативного впливу на довкілля через активізації державних програм транскордонного співробітництва. З цих позицій досягнення ефекту декаплінгу має стати одним із головних пріоритетів розвитку транскордонного співробітництва євро регіону «Буг».

Показники декарпінг-фактора євро регіону «Буг» за період 2008–2016 рр.

Показник	Роки									
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Показники декарпінг-фактора Волинської області (Україна), 2008-2016 рр.										
ВРП, млн грн	12784,0	12225,0	14429,0	17637,0	20005,0	20622,0	24195,0	31688,0	35744,0	
Викиди шкідливих речовин у повітря, тис. т	63,4	57,1	57,2	52,8	50,4	55,2	49,8	46,8	42,1	
Відведено (скинуто) зворотних вод, млн м³	58,0	64,0	60,0	59,0	59,0	58,0	57,0	57,0	56,0	
Утворення відходів І-ІІІ класів небезпеки, тис. т	1188,0	806,0	713,0	723,0	715,0	752,0	734,0	725,0	720,0	
Декарпінг-фактор з викидів шкідливих речовин у повітря, тис. т	-	-0,05	0,00	-0,12	0,09	-0,18	-0,15	-0,13	-0,11	
Декарпінг-фактор з скинутих зворотних вод, м³	-	-0,28	0,06	0,07	0,05	0,04	0,03	0,04	0,05	
Декарпінг-фактор утворення небезпечних відходів, м³	-	0,21	0,12	0,04	0,06	0,10	0,08	0,07	0,06	
Показники декарпінг-фактора Брестської області (Білорусь) за 2008-2016 рр.										
ВРП, млн руб.	16326,4	17854,8	18129,7	27843,1	49 686,3	63 121,3	77 561,0	83 474,9	9 041,9	
Викиди шкідливих речовин у повітря, тис. т	155,6	159,0	170,5	176,2	168,6	177,6	179,6	166,6	169	
Відведено (скинуто) зворотних вод, млн м³	176,9	185,3	194	203	210	190	195	163	207	
Утворення відходів І-ІІІ класів небезпеки, тис. т	624,8	659,8	765,4	789,7	765,3	743,9	876,9	785,5	845,9	
Декарпінг-фактор з викидів шкідливих речовин у повітря, тис. т	-	0,00	0,95	0,63	0,33	0,28	0,23	0,19	0,01	
Декарпінг-фактор з скинутих зворотних вод, м³	-	0,01	1,07	0,72	0,42	0,30	0,25	0,19	0,02	
Декарпінг-фактор утворення небезпечних відходів	-	3,50	4,22	2,83	1,54	1,20	1,13	0,09	0,09	
Показники декарпінг-фактора Люблінського воєводства (Польща) за 2008-2016 рр.										
ВРП, млн злотих	12542,0	12781,0	13616,0	13982,0	14121,0	14384,0	14648,0	15341,0	15765,0	
Викиди шкідливих речовин у повітря, тис. т	42,3	38,7	35,8	33,3	32,6	29,2	27,8	25,8	23,3	
Відведено (скинуто) зворотних вод, млн м³	0,6	0,7	0,5	0,5	0,6	0,3	0,4	0,2	0,4	
Утворення відходів І-ІІІ класів небезпеки, тис. т	358,8	387,7	405,2	423,8	462,2	498,3	578,3	432,4	543,3	
Декарпінг-фактор з викидів шкідливих речовин у по-вітря, тис. т	-	0,30	0,26	0,23	0,23	0,20	0,18	0,16	0,13	
Декарпінг-фактор з скинутих зворотних вод, м³	-	0,005	0,003	0,003	0,004	0,002	0,002	0,001	0,002	
Декарпінг-фактор утворення небезпечних відходів	-	0,03	0,02	0,03	0,04	0,03	0,03	0,02	0,03	

Джерело: Розраховано за: [9, 11, 12]

Для визначення декарпінг-фактора використовували значення ВРП.

Висновки. Отже, транскордонне співробітництво потребує якісної регіональної та екологічної політики, в основі якої б лежали сучасні механізми регіонального прикордонного розвитку. Забезпечення еколого-економічної безпеки з врахуванням особливостей у транскордонному просторі має бути одним із головних елементів цієї політики. В сучасних умовах загострюється надзвичайно важливе питання забезпечення еколого-економічної безпеки прикордонних регіонів, а отже, й України, що є одним з найважливіших національних пріоритетів, які вимагають посиленої уваги представників владних структур, а також забезпечення еколого-економічної безпеки щодо умов збалансованого розвитку на прикордонних територіях України, зокрема і євро регіону «Буг».

Література

1. Гадзало А. Я. Теоретичні аспекти транскордонного співробітництва у сфері природокористування. – Таврійський науковий вісник: науковий журнал. (Економічні науки). – 2017. – Вип. 97. – С. 3–10.
2. Дребот О. І., Гадзало А. Я. Вдосконалення методологічно-інституціональних підходів до транскордонного співробітництва з питань природокористування. – Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: зб. наук. пр. – 2017. – Вип. 6 (128). – С. 67–72 с.
3. Долішній М. І. Регіональна політика на рубежі XX–XXI ст.: нові пріоритети / М. І. Долішній. – К., 2006. – С. 433–472.
4. Кіш Є. Б. Система міжрегіонального співробітництва України з країнами Центральної Європи / Є. Б. Кіш // Історія науки і біографістика. – 2008. – № 1. URL: <http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/INB/2008-1/08kebkce.pdf>.
5. Мікула Н. А. Транскордонні кластери / Н. А. Мікула, О. І. Пастернак // Регіональна економіка. – 2009. – № 2. – С. 228–229.
6. Мікловда В. П. Еколого-економічні засади розвитку гірських територій регіону в умовах транскордонного співробітництва. / В. П. Мікловда, О. В. Лизанець // Економіка промисловості. – 2009. – № 3. – С. 201–206. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2009_3_31
7. Мікула Н. М. Євро регіони: досвід та перспективи / Н. М. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
8. Мікула Н. М. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: монографія. / Н. М. Мікула. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
9. Державна служба статистики України. URL: <https://ukrstat.org>

10. Майборода Р. С. Регресія: лінійні моделі. / Р. С. Майборода. – Київ: ВПЦ «Київський університет», 2007. – 296 с.

11. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <http://www.belstat.gov.by/kscms/uploads/file/lesa.pdf>

12. Statystyka regionalna Poland. URL: <https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/>

13. Krajowy program ochrony powietrza do roku 2020 (z perspektywą do 2030) / Ministerstwo Środowiska. Departament Ochrony Powietrza, Warszawa, 2015. URL: http://www.mos.gov.pl/g2/big/2015_09/4c1484d505772a0dafd8405f0bd8d2d0.pdf

14. Лукаш О. А. Соціо-еколого-економічні аспекти природокористування на прикордонних територіях. / О. А. Лукаш, Ю. М. Дерев'яно // Механізм регулювання економіки – 2009. – № 2. – С. 38–44.

15. Зюлковські М. Польсько-українські взаємини як складова архітектури сучасної Європи. / М. Зюлковські. – Віче. – 2008. – № 6. – С. 72–74.

16. Гомонай В. І. Дослідження вмісту характерних компонентів вихлопних газів автомобілів, що працюють на різних типах палива / В. І. Гомонай, В. С. Ходаловський, В. Ю. Лобко // Науковий вісник УЖНУ. Серія: хімія. – 2005. – Вип. 13–14. – С. 152–155.

References

1. Gadzalo, A.Ya. (2017). Teoretychni aspekty transkordonnogo spivrobitnytstva u sferi pryrodokorystuvannja. [Theoretical aspects of cross-border cooperation in the field of environmental management]. *Tavrijskyj naukovyj visnyk: naukovyj zhurnal. (Ekonomichni nauky) - The Taurian Scientific Bulletin: A Scientific Journal. (Economics). Issue 97*, 3–10. (in Ukrainian).
2. Drebot, O.I., & Gadzalo, A.Ya. (2017). Vdoskonalennja metodologichno-instytutsionalnykh pidhodiv do transkordonnogo spivrobitnytstva z pytan pryrodokorystuvannja [Improvement of methodological and institutional approaches to cross-border cooperation on environmental issues]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnogo periodu Ukrainy: zb. nauk. pr. - Socio-economic problems of modern period of Ukraine: coll. Sciences. ave. Issue 6 (128)*, 67–72. (In Ukrainian).
3. Dolishniy, M.I. (2006). *Regionalna polityka na rubezhi XX–XXI st.: novi priorytety [Regional policy at the turn of the 21st–21st centuries: new priorities]*. Kyiv. 433–472. (in Ukrainian).
4. Kish, E.B. (2008). Systema mizhregionalnoho spivrobitnytstva Ukrainy z krainamy Tsentralnoi Yevropy [System of interregional cooperation of Ukraine with the countries of Central Europe]. *Istoriya nauky i biografistyka –History of science and biography, Issue 1*. Retrieved from <http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/INB/2008-1/08kebkce.pdf>. (in Ukrainian).
5. Mikula, N.A., & Pasternak, O.I. (2009). Transkordonni klasteri [Cross-border clusters]. *Regionalna ekonomika – Regional economy, Issue 2*, 228–229. (in Ukrainian).
6. Miklovda, V.P., & Lizanets, O.V. (2009). Ekologo-ekonomichni zasady rozvytku girs'kyh terytorij

regionu v umovah transkordonnogo spivrobitnyctva [Ecological and economic principles of development of mountainous territories of the region in the conditions of cross-border cooperation]. *Ekonomika promyslovosti – Economics of industry*, Issue 3, 201-206. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2009_3_31. (in Ukrainian).

7. Mikula, N.M. (2003). *Jevroregiony: dosvid ta perspektyvy* [Euroregions: experience and perspectives]. Lviv: IRD NAN Ukraine (in Ukrainian).

8. Mikula, N.M. (2004). *Mizhterytorialne ta transkordonne spivrobitnytstvo* [Inter-territorial and cross-border cooperation]. Lviv: IRD NAN Ukraine (in Ukrainian).

9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State Statistics Service of Ukraine]. Retrieved from <https://ukrstat.org> (in Ukrainian).

10. Mayboroda, R.Ye. (2007). *Regression: linear models* [Regresija: linijni modeli]. Kyiv: VPC «Kyivskij universytet» - Kyiv: Kyiv University (in Ukrainian).

11. Natsionalnyi statisticheskyi komitet Respubliki Belarus [National Statistical Committee of the Republic of Belarus]. Retrieved from <http://www.belstat.gov.by/kscms/uploads/file/lesa.pdf> (in By.).

12. Statystyka regionalna Poland [Statystyka regionalna Poland]. Retrieved from <https://stat.gov.pl/statystyka-regionalna/> (in Poland).

13. Lukash, O.A., & Derevianko, Yu.M. (2009). Socio-ekologo-ekonomiczni aspekty pryrodokorystuvannya na prykordonnykh terytoriyakh [Socio-ecological and economic aspects of nature management in border areas]. *Mehanizm reguljuvannya ekonomiky - The mechanism of regulation of economy*, Vol. 2, 38-44. (in Ukrainian).

14. Zulkovsky, M. (2008). Polsko-ukrainski vzaiemyny jak skladova arhitektury suchasnoi Jevropy [Polish-Ukrainian relations as a component of modern European architecture]. *Viche – Viche*, 6, 72-74. (in Ukrainian).

15. Krajowy program ochrony powietrza do roku 2020 (z perspektywą do 2030) [National air protection program until 2020 (with perspective up to 2030)]. *Ministerstwo Środowiska. Departament Ochrony Powietrza, Warszawa, 2015 - Ministry of the Environment. Air Protection Department, Warsaw, 2015*. Retrieved from http://www.mos.gov.pl/g2/big/2015_09/4c1484d505772a0dafd8405f0bd8d2d0.pdf [in Poland].

16. Homonay, V.I., Khodakovsky, V.S., & Lobko, V.Y. (2005). Doslidzhennja vmistu harakternykh komponentiv vyhlopnykh gaziv avtomobiliv, shho pratsiuut na riznykh typakh palyva [Investigation of the characteristic components of the exhaust gases of cars operating on different types of fuel]. *Naukovyj visnyk UZhNU. Serija: himija - Scientific Herald of the Uzhnu. Series: Chemistry*, Issue 13-14, 152-155. (in Ukrainian).

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В КОНТЕКСТЕ ЕВРОРЕГИОНА «БУГ»

О. И. Дребот, д. э. н., профессор, А. Я. Гадзало, к. э. н., Институт агроэкологии и природопользования Национальной академии аграрных наук Украины

В статье раскрыта необходимость развития трансграничного сотрудничества еврорегиона «Буг». Определены социально-экономические и экологические показатели еврорегиона «Буг», а также проанализированы тенденции видов природопользования Волынской области за 2017 г., так как сельскохозяйственное природопользование области составляет 1079,8 тыс. га и она имеет специфическое геополитическое положение, а также значительный природно-ресурсный потенциал.

Для расчета социально-экономических и экологических показателей еврорегиона «Буг» был сформирован набор различных факторных величин и определен промежуток времени для выявления наиболее весомых факторов влияния на его экологическое состояние региона, а также предложено рассчитать эколого-экономическую и социальную прогнозную модель его развития данного региона, которая предусматривает взаимосвязь между экономическим, экологическим и социальным индексом сбалансированного природопользования. Проведена оценка последующего состояния данного региона, а также установлены корреляционные связи между экономической, экологической и социальной составляющей уровня развития. Анализ показал, что взаимосвязь между данными составляющими существует, что свидетельствует о положительной тенденции развития, поскольку позволяет сделать обобщения для дальнейшего исследования с использованием институциональных аспектов относительно развития сбалансированного природопользования. Доказано, что в общем в Волынской области не существует сбалансированного природопользования и это свидетельствует об отсутствии в государстве действенной природоохранной политики.

На основе статистических данных рассчитан эффект декаплинга в еврорегионе «Буг», в частности в таких областях, как Волынская область (Украина), Брестская область (Беларусь),

Люблинское воеводство (Польша) за период 2008–2016 гг., где проанализирована динамика экологических и экономических показателей по развитию приграничных регионов Еврорегиона «Буг». Осуществленные расчеты свидетельствуют об усилении негативных воздействий экономического развития еврорегиона «Буг» на его экологическую сферу. В течение исследованных девяти лет наращивания темпов роста экономики было обусловлено преимущественно использованием экстенсивных факторов развития. Таким образом, становится понятным, что сокращение затрат ресурсов на единицу экономического результата и снижения негативного воздействия на окружающую среду возможно через активизацию государственных программ трансграничного сотрудничества. С этих позиций достижения эффекта декаплинга должно стать одним из главных приоритетов развития трансграничного сотрудничества еврорегиона «Буг».

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, пограничные регионы, еврорегион, эколого-экономическая безопасность, сбалансированное природопользование, охрана окружающей среды, валовой региональный продукт, капитальные инвестиции.

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC FACTORS OF CROSS-BORDER COOPERATION IN THE CONTEXT OF THE BUG EURO REGION

O. I. Drebot, D.E., A. Ya. Gadzalo, Ph. D (Econ.),

Institute of Agroecology and Nature Management of NAAS of Ukraine

The article reveals the need to develop cross-border cooperation of the Bug Euroregion. The socio-economic and environmental indicators of the Bug Euroregion have been determined, as well as the tendency of the nature use of the Volyn region in 2017 since the agricultural nature utilization is 1079.8 thousand hectares, the region and has a specific geopolitical location and significant natural resource potential.

To calculate the socio-economic and environmental indicators of the Bug Euroregion, a different set of factor values and time interval was formed to determine the most significant factors influencing the ecological status of the region, and it was proposed to calculate the ecological, economic and social forecasting model of the region, which provides the relationship between economic, environmental and social index balanced use of nature. The assessment and further development of the region is made, as well as correlation between the economic, environmental and social components of the development level is established. The analysis revealed the relationship between the components, which indicates a positive development trend, because it allows generalizing further research on the use of institutional aspects for the development of balanced environmental management. It has been proved that in general, environmental management in the Volyn region has no balanced use, which indicates that there is no effective environmental policy in the country.

Based on statistical data, we calculated the effect of decoupling in the Bug Euroregion, in particular in such regions as Volyn region (Ukraine), Brest region (Belarus), Lublin Voivodeship (Poland) for the period 2008–2016, where there was analyzed the dynamics of environmental and economic indicators for the development of the border regions of the Bug Euroregion. The calculations show that the negative effects of the economic development of the Bug Euroregion on its environmental sphere are increasing. Within the studied 9-year-period, the growth of the economy was mainly driven by the use of extensive development factors. Thus, it becomes clear that reducing the cost of resources per unit of economic output and reducing the negative impact on the environment is possible through the intensification of national cross-border cooperation programs. From this point of view, the achievement of the decoupling effect should be one of the main priorities for the development of cross-border cooperation in the Bug Euroregion.

Keywords: cross-border cooperation, border regions, Euroregion, ecological and economic security, balanced environmental management, environmental protection, gross regional product, capital investment.

Надійшла до редакції 28.02.19 р.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

УДК 338:658:[519.7]

<https://doi.org/10.33271/ev/66.144>

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ЦІН ДЛЯ ВИРОБНИКІВ СИРОВИНИ І ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*М. А. Демиденко, к. т. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
demidenko.m.a@ntu.one,*

*О. Ю. Чуріканова, к. е. н., доцент, НТУ «Дніпровська політехніка»,
Churikanova.O.Yu@ntu.one*

У статті розглядається взаємозв'язок існуючих цін на готову продукцію з курсом долара та індексом інфляції в Україні. Визначено наявність високої залежності цін на сільськогосподарську продукцію від цих показників. Вказано, що питанням економічно ефективної цінової політики та науково обґрунтованої стратегії просування готової продукції на ринку не достатньо приділено уваги в економічній науці. Запропоновано при побудові економіко-математичної моделі розрахунку оптимальних цін враховувати показники курсу долара та індексів інфляції.

Виявлено, що нееквівалентний обмін між виробниками сировини і переробними підприємствами є однією з причин спаду виробництва. Закупівельні ціни, що встановлюються переробними підприємствами, не компенсують не лише виробничі витрати, але не покривають навіть втрат, пов'язаних з інфляцією. Стимулювати виробників було б можливим, якщо б переробні підприємства встановлювали економічно вигідні ціни. Тому при визначенні ціни на продукцію необхідно орієнтуватися не лише на її собівартість, але й на такий показник, як темпи інфляції в країні. Крім цього, одним із найголовніших факторів, який має безпосередній зв'язок з рівнем цін в країні на будь яку продукцію, включаючи і сільськогосподарську, є поточний курс долара. Дослідження показали, що ціни на сільськогосподарську продукцію відбивають коливання курсу долара та зміни індексів інфляції. Для підвищення ефективності роботи підприємництва існує необхідність оптимізації структури виробництва та організації більш широкої мережі збуту готової продукції.

Запропоновано економіко-математичну модель розрахунку оптимальних цін на сировину і готову продукцію. Критерієм оптимізації в моделі прийнято обсяг збуту продукції переробного підприємства і фермерських господарств. Модель дозволяє здійснити узгодження рентабельності підприємств і забезпечити необхідну рентабельність переробному підприємству, а також максимально можливу для постачальника сировини. Розроблені заходи інтегрованого формування цін на сировину та забезпечення прибутковості переробних підприємств спрямовані на усунення монопольного диктату переробника на закупівельні ціни і можуть забезпечити взаємовигідну співпрацю партнерів. В таких умовах партнерство учасників виробництва буде взаємовигідним і сталим.

Ключові слова: модель, інфляція, кореляція, критерій оптимізації, обмеження, сировина, сільськогосподарська продукція, ціни.

Постановка проблеми. У теперішній час, в умовах поточної економічної ситуації, можна спостерігати нестачу сировини, що зумовлюється зниженням її виробництва. Однією з причин спаду виробництва є нееквівалентний обмін між виробниками

© 2019. М. А. Demydenko, O.Y. Churikanova. Published by the National Technical University Dnipro Polytechnic on behalf of Economics bulletin of the National Mining University. This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License (<http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>), which permits unrestricted reuse, distribution and reproduction in any medium provided the original work is properly cited

сировини і переробними підприємствами. Іншою причиною можна вважати не виправдано низькі ціни на сировину, які спричинили спад виробництва.

Закупівельні ціни, що встановлюються переробними підприємствами, не компенсують не лише виробничі витрати, але і втрати, пов'язані з інфляцією. Стимулювати виробників було б можливо, якщо переробні підприємства встановлювали економічно вигідні ціни. В умовах наявності кризових явищ у державі необхідно при визначенні ціни на продукцію орієнтуватися не лише на її собівартість, а і на такі показники як темпи інфляції у країні. Крім цього, одним з найголовніших факторів, який має безпосередній зв'язок з рівнем цін у країні на будь яку продукцію, включаючи і сільськогосподарську є поточний курс долару. З огляду на це в цьому дослідженні поставлено за мету дослідити як само курс долару та темпи інфляції пов'язані з поточними цінами на сільськогосподарську продукцію та надати рекомендації щодо подальшого формування цін.

На підприємстві спостерігається брак сировини, це зумовлюється економічною незацікавленістю виробників сировини. Виникає потреба у розробці моделі, яка оптимізувала б відносини підприємства та виробників сировини. Для підвищення ефективності роботи підприємства існує необхідність оптимізації структури та організації більш широкої мережі збуту готової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему підвищення економічної ефективності виробництва та збуту промисловості України розглянуто в низці наукових робіт. В роботі Аршинова В. Г [1] розглянуто питання підвищення ефективності взаємодії виробників сировини та переробних підприємств. Модель дозволяє частково вирішити проблеми стосунків між виробниками сировини та переробниками, але запропонована детермінована функція зацікавленості виробників та переробників дозволяє розв'язати задачі які практично виникають у взаємозв'язках українських підприємств.

В [2] проведено аналіз та розроблено методичні підходи розвитку підприємства на основі підвищення ефективності діяльності, проведено логіко-математичний опис об'єктів дослідження та були використані статистичні

дослідження для експериментування з метою аналізу і оцінки функціонування та розвитку об'єкту. Недоліком роботи є брак оптимізаційної моделі, яка би дозволила визначити оптимальний план підвищення економічної ефективності та оптимальної стратегії просування продукції на ринку.

В кандидатській дисертації Лошак Т. В. [3] висвітлено питання розробки методів та способів автоматизованого управління технологічним комплексом (ТК) заводу на підставі інтелектуальних підсистем прийняття рішень та забезпечення надійності. Розроблено систему управління для вирішення організаційно-економічних завдань оптимізації та координації роботи підсистем. Проведено параметричну оптимізацію математичних моделей на підставі експериментальних даних. Створено алгоритмічне та програмне забезпечення інтелектуальних підсистем прийняття рішень, розглянуто функціональну структуру комп'ютерно-інтегрованої системи управління ТК молочного заводу. Запропоновану систему управління реалізовано за допомогою розподіленої мікропроцесорної мережі на базі контролерів і ПЕОМ, об'єднаних у мережі для створення комп'ютерно-інтегрованого виробництва. Недоліком роботи [3] є відсутність обмежень в моделях які враховують технологію виробництва продукції.

Проблеми формування та регулювання валютних курсів і формування цін на їх основі є однією з найменш науково-обґрунтованих областей прикладних економічних відносин в нашій країні. В цілому ж теоретичні основи даної проблеми є однією з досліджуваних тем економічної теорії. Найбільший ступінь розробленості проблем формування та регулювання валютних курсів представлено в працях українських та європейських учених-економістів. Роботи цих авторів присвячені систематичному аналізу теорій валютного курсу, питанням вибору режиму валютного курсу, а також розробці сучасних макроекономічних моделей валютного курсу (гіпотеза непокритого паритету процентних ставок, моделі загальної рівноваги, монетарна модель з жорсткими цінами і т. ін.). Теоретичні дослідження цих учених з питань формування та регулювання валютних курсів багатогранні і розкривають практично всі аспекти такого необхідного інструменту ринкової економіки.

Проте економічна ситуація в країні постійно змінюється і не завжди відповідає специфіці валютного регулювання в умовах економіки, що трансформується.

Аналіз становлення та вдосконалення ринкової економіки розвинених країн і їх досягнень, а також необхідність здійснення ефективного державного регулювання валютної сфери економіки, висувують перед фахівцями і теоретиками ряд проблем і питань, які вимагають обґрунтованих рішень і відповідей: розробка механізму формування та регулювання валютного курсу в умовах економіки та механізму формування цін на продукцію на їх основі; практична застосовність існуючих моделей формування та регулювання валютних курсів в умовах країн з економікою, що трансформується, необхідність їх адаптації до специфіки національної економіки; теоретичне обґрунтування ролі валютного курсу як способу економічного регулювання економіки, що трансформується. З урахуванням вищевикладеного слід зазначити важливість вивчення проблем формування та регулювання валютних курсів та їх вплив на формування цінової політики країни.

Аналіз літературних джерел показав, що питання підвищення ефективності виробництва харчової промисловості розроблюється науковцями в Україні, ЕС, США, та ін.. В основному приділяється увага технологічному аспекту та підвищенню конкурентоспроможності. Разом з цим питання економічно ефективної цінової політики та науково обґрунтованої стратегії просування готової продукції на ринку розроблено не достатньо.

Тому необхідно розробити моделі оптимізації цінової політики постачальників сировини та переробного підприємства.

Формулювання мети статті. Метою даної статті є розробка економіко-математичної моделі розрахунку оптимальних цін на сільськогосподарську продукцію, яка враховує показники курсу долару та індексів інфляції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфляційні процеси нерозривно пов'язані із зміною цін на послуги та товари в Україні. Також, вважається доречним враховувати і курс долару, як чинник, який має безпосередній вплив як на індекс інфляції так і на формування цін.

Дослідження ступені залежності між означеними факторами доречно виконати засобами кореляційно-регресійного аналізу.

Дані, на основі яких буде виконано розрахунок представлені в табл.1.

Для визначення тісноти зв'язку між курсом долару та індексом інфляції виконано розрахунок коефіцієнту кореляції за формулою:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x}) * (y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 * \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}$$

де X – курс долару, а Y – індекси інфляції.

У результаті розрахунку отримано значення коефіцієнту кореляції, яке дорівнює 0,7, що говорить про наявність тісного зв'язку між курсом долару та індексом інфляції в Україні. А отже можна припустити той факт, що при встановленні цін на сільськогосподарську продукцію треба орієнтуватися на поточні та прогнозні курси валют.

Для того, щоб визначити наскільки сильно пов'язані встановлені ціни на сільськогосподарську продукцію з курсом долару, а саме чи враховано курс долару та його коливання, які були достатньо сильними останнім часом, при формуванні цін, а також чи враховано при формуванні цін рівень інфляції виконано розрахунок коефіцієнтів множинної регресії.

Розрахунок здійснено за допомогою Функції Регресії в Аналізі даних електронних таблиць Excel.

В результаті розрахунку отримано коефіцієнт множинної кореляції по відношенні сільськогосподарських цін до долару – $r=0,78$ та величину достовірності апроксимації $r^2=0,64$. По відношенню сільськогосподарських цін до індексу інфляції отримано коефіцієнт множинної кореляції $r=0,72$ та величину достовірності апроксимації $r^2=0,51$

Отже, спираючись на отримані результати можна дійти висновків, що ціни, які встановлюються на сільськогосподарську продукцію прямо залежні від курсу долару та інфляції та відбивають їх коливання.

Розглянемо економіко-математичну модель, розрахунку оптимальних цін на сировину і готову продукцію, які забезпечують необхідну рентабельність виробника сировини і переробного підприємства.

Таблиця 1
Середні ціни реалізації сільськогосподарської продукції, індекси інфляції та курс долару у 2017–2019 роках (грн. за т.)

	Зернові та зернобобові культури	Олійні культури	Цукрові буряки	Картопля	Овочі		Плоди та ягоди	Худоба та птиця (у живій вазі)	Молоко та молочні продукти	Яйця, за тис. шт.	Курс долара	Інфляція
					Усього	закритого ґрунту						
2017	Січень	1364,1	3003,2	338,8	1014,6	1614,2	13610,2	4167,9	13101,1	3321,3	628,4	27,2
	лютий	1429,4	3172,1	338,8	976,7	2566,6	17728,1	4305,9	13189,8	3204,9	631,9	27,1
	березень	1464,2	3280	338,8	979,9	3350,8	15682,3	4325,1	13355,7	3037,8	669,2	26,9
	квітень	1485,6	3368,6	338,8	1003	4789,2	15562,5	4415	13493,8	2906,1	678,5	26,8
	травень	1490,4	3406,2	338,8	1530,2	5138,2	13543,6	4714,8	13563,8	2808	633,3	26,4
	червень	1481,5	3398,1	338,8	1488,4	4878,8	11569,9	5625,7	13595,8	2714,7	607,8	26,1
	липень	1483,8	3450,7	338,8	1476,1	4499,9	10653,2	5773,5	13589,5	2689,8	600,4	25,9
	серпень	1505,9	3473,4	338,8	1403,2	2977,7	9875	4932,6	13592,8	2662,6	599,4	25,6
	вересень	1518,5	3512	436,6	1344,5	2083,2	9276,3	3472,9	13586,3	2644,5	607,7	26,1
	жовтень	1531,2	3507,6	427,8	1261,3	2011,4	8980,4	2805,9	13551,2	2646,7	614,6	26,6
	листопад	1534,1	3537,2	429,3	1185,7	2040,7	8896	2689,7	13503,6	2655,9	622,5	26,7
	грудень	1535,2	3559,2	431,3	1285,4	2030,8	8898,3	2690,2	13503,6	2658,4	625,2	27,5
2018	Січень	1700,6	3929,4	407,5	1293,1	2119,9	27927,7	3967,6	12603,2	3123,9	654,9	28,5
	лютий	1747,1	4060,4	378,7	1266,6	2465,7	23151,7	3944,6	12353	3186,1	662	27,2
	березень	1778,9	4069,1	378,7	1257,9	2968,4	17398,8	4066,2	12458,3	3247	651,5	26,3
	квітень	1775,4	4099,5	378,7	1316,1	4009,3	15801,9	4239	12486,3	3284,4	614,8	26,1
	травень	1778,2	4093,2	378,7	1501,8	4430,8	13074,7	4500,6	12434,7	3274,2	586,7	26,1
	червень	1751,1	4071,3	378,7	1522,1	4357,7	11549,4	5211,8	12520,1	3253,8	582,5	26,2
	липень	1617,9	3790,2	378,7	1558,4	4053,4	10450,8	5303,5	12573,1	3248,9	586,8	26,4
	серпень	1533,5	3611,4	378,7	1550,5	2742,2	9877,3	4741,6	12681,2	3259,5	589,9	27,5
	вересень	1482,9	3370,7	376,9	1543,9	2386,9	9433,7	3811,8	12710,4	3278,2	609,7	28,2
	жовтень	1387,7	3155,7	372	1651,3	2323,8	9320	3188,3	12739,1	3297,5	630,1	28,1
	листопад	1320,3	3075,5	368,7	1725	2329,2	9265,3	2942,8	12720,8	3325	646,2	27,9
	грудень	1330,3	3085,2	370,3	1720,5	2329,4	9255,3	2972,8	12520,8	3623,1	630,2	27,7
2019	Січень	1204,8	2975,6	494,7	4023,6	3239,6	23949,1	3985,6	12209,6	3844,2	594,6	27,8
	лютий	1291,8	3077,4	494,7	3955,3	3813,1	22347,6	4123,7	12431,5	3891,4	618,9	27,1
	березень	1430,6	3306,5	494,7	3992,9	4783	18575,8	4199,4	12275,2	3896,1	660,9	26,8
	квітень	1581,9	3513,3	494,7	4125	5983,6	17271	4182,7	12946,5	3813,7	662,8	26,7
	травень	1663,3	3674,4	494,7	4327,7	6394,4	14630,2	4283,2	13253,2	3696,6	682,6	26,3
	червень	1688,6	3758,9	494,7	4131,4	6274,7	13298,6	5129,8	13647,4	3605,2	684,2	26,4
	липень	1714,8	3808,6	494,7	3938,1	5786,5	12551,5	5418,8	14057,6	3570,7	698	25,7
	серпень	1734,6	3831,1	497,6	3355,2	3375,4	11678,6	5095	14513	3551,4	707,1	25,5
												100,2
												100,2
												100,3
												100
												99,7
												99,7
												99,8
												99,7
												100,1
												100
												99,9
												100
												100,2
												99,9
												99,3
												100
												100,4
												100,2
												100,2
												100,6
												102,2
												103,3
												103,8
												101
												100,4
												100,8

Нехай $x_1, x_2 \dots x_n$ ціни n видів на готової продукції переробного підприємства, а p – закупівельна ціна на сировину (молоко) у сільськогосподарського виробника, $s_1, s_2, \dots s_n$ видатки на виробництво n видів готової продукції, s_{n+1} – видатки на виробництво сировини. Усі видатки і ціни розраховуються на одиницю товарної продукції.

Попит на продукцію підприємства по видах продукції становить $d_1, d_2 \dots d_n$. Обсяг продажу сировини(молока) становить – у одиниць.

Тоді рентабельність виробництва на переробному підприємстві буде обчислюватися за формулою

$$Rp = \frac{\sum_{i=1}^n d_i x_i - (\sum_{i=1}^n d_i s_i + yp)}{(\sum_{i=1}^n d_i s_i + yp)}$$

Рентабельність сільськогосподарського підприємства обчислюється за формулою

$$Rs = \frac{yp - ys_{n+1}}{ys_{n+1}}$$

Критерієм оптимізації в моделі приймемо обсяг збуту продукції переробного підприємства і фермерських господарств. Критерій максимізується. Обмеженнями в моделі будуть рентабельності підприємств, верхня і нижня границі цін на сировину і готову продукцію з урахуванням курсу долару та індексів інфляції.

$$\begin{aligned} d_1 x_1 + d_2 x_2 + \dots + d_n x_n + py &\rightarrow \max \\ \frac{\sum_{i=1}^n d_i x_i - (\sum_{i=1}^n d_i s_i + yp)}{(\sum_{i=1}^n d_i s_i + yp)} &= K_1 \\ \frac{yp - ys_{n+1}}{ys_{n+1}} &\geq K_2 \\ N_i \leq x_i \leq V_i \\ G_s \leq y \leq W_s \end{aligned}$$

де, K_1 – рентабельність переробного підприємства,

K_2 – рентабельність постачальника сировини,

N_i – нижня границя ціни на i -й вид продукції (з урахуванням курсу долару та індексу інфляції),

V_i – верхня границя ціни на i -й вид продукції (з урахуванням курсу долару та індексу інфляції),

G_s – нижня границя ціни на сировину,

W_s – верхня границя ціни на сировину

Розв'язок цієї моделі виконується із застосуванням засобів оптимізації наявних в Microsoft Excel та інших програм. Модель дозволяє узгодити рентабельності підприємств і забезпечити необхідну рентабельність переробному підприємству і максимально можливу для постачальника сировини.

Висновки. Розроблені заходи інтегрованого формування цін на сировину та забезпечення прибутковості переробних підприємств спрямовані на усунення монопольного диктату переробника і забезпечують взаємовигідну співпрацю партнерів. У результаті дослідження:

1. На основі статистичних методів аналізу взаємозв'язку існуючих цін на готову продукцію з курсом долару та індексом інфляції в Україні встановлено, що ціни на сільськогосподарську продукцію цілком відбивають коливання курсу долару та зміни індексів інфляції, але не є достатніми для успішного функціонування галузі.

2. В ринкових умовах доцільно розвивати в комплексі переробну промисловість і її сировинну базу. Тому варто сприяти інтеграційним процесам які дозволять підвищити ефективність усіх учасників виробництва.

3. Запропоновано економіко-математичну модель, розрахунку оптимальних цін на сировину і готову продукцію з урахуванням коливань курсу долару та індексів інфляції. Модель дозволяє здійснити узгодження рентабельностей підприємств і забезпечити необхідну рентабельність переробному підприємству і максимально можливу для постачальника сировини. В таких умовах партнерство учасників виробництва буде взаємовигідним і сталим.

Література

1. Аршинов В. Г. Экономико-математическое моделирование интегрируемых объединений в АПК / В. Г. Аршинов // Научный электронный журнал КубГАУ. – 2013. – № 02(2).
2. Антонюк Г. Я. Аналіз рівня та ефективності впровадження інтеграційних форм підприємств молокопереробної галузі: Дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук.
3. Лошак Т. В. Автоматизоване управління виробництвом багатоасортиментної продукції молокозаводу: Дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук – К., 2009.
4. Україна і світове господарство: взаємодія на

межі тисячоліть / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, А. С. Гальчинський та ін. – К. : Либідь, 2015. – С. 344–408.

5. Буй Тхе Ву. Формування державної політики курсоутворення // Фінансово-кредитні важелі державного регулювання економіки: Зб. наук. праць, І ч. – Київ, 2012. – С.110–114.

6. Козловський С. В. Застосування новітніх методів моделювання стану валютного ринку України / С. В. Козловський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2013. – № 12. – С. 80–91.

7. Паценко О. Ю. Інфляція та показники динаміки національної економіки / О. Ю. Паценко // Стратегія економічного розвитку України: Наук. збірник. / Відп. ред. О. П. Степанов. – Київ : КНЕУ, 2017. – Вип.2-3. – С. 215–217.

8. Паценко О. Ю. Валютний курс в Україні: прогнозування динаміки / О. Ю. Паценко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Київ. – 2017. – Вип. 24 (част. І). – С. 183–194.

References

1. Arshinov, V.G. (2013). Ekonomiko-matematicheskoye modelirovaniye integriruyemykh obyedineniy v APK [Economic and mathematical modeling of integrated associations in AIC] *Nauchnyy elektronnyy zhurnal KubGAU – Scientific electronic journal Kubgau*, 02(2).

2. Antonyuk, H.Ya. (2009). Analiz rivnya ta efektyvnosti vprovadzhennya intehratsiynykh form pidpryyemstv molokopererobnoyi haluzi [Analysis of level and effectiveness of implementing integration forms of dairy industry enterprises] *Candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].

3. Loshak, T.V. (n.d.). Avtomatyzovane upravlinnya vyrobnytstvom bahatoasortymentnoyi produktsiyi molokozavodu [Automated production

management of a lot-assortment products milk Factory]. *Candidate's thesis*. [in Ukrainian].

4. Filipenko, A.S., Budkin V. S., Halchynskyy, A. S., & «et al.» (2015). *Ukrayina i svitove hospodarstvo: vzayemodiya na mezhi tysyacholit [Ukraine and world economy: interaction on the verge of millenniums]* Kyiv: Lybid [in Ukrainian].

5. Buy, Tkhe Vu. (2012). Formuvannya derzhavnoyi polityky kursoutvorenniya [Formation of State policy of course-formation]. *Proceedings from Finansovo-kredytni vazheli derzhavnoho rehulyuvannya ekonomiky [Financial and credit leverages of state economic regulation]*. (pp. 110-114). Kyiv [in Ukrainian].

6. Kozlovskyy, S.V. (2013). Zastosuvannya novitnikh metodiv modelyuvannya stanu valyutnoho rynku Ukrayiny [Application of latest methods of the state currency market modelling of Ukraine]. *Visnyk Ternopilskoyi akademiyi narodnoho hospodarstva – Ternopil Academy of National Economy Newsletter*, 12, 80-91[in Ukrainian].

7. Patsenko, O.Yu. (2017). Inflyatsiya ta pokaznyky dynamiky natsional'noyi ekonomiky [Inflation and national economic dynamics indicators] *Stratehiya ekonomichnoho rozvytku Ukrayiny: Nauk.zbirnyk – Strategy of economic Development of Ukraine: Sciences. Compendium*. O.P. Stepanov (Ed.). (Vols. 2-3.). (pp. 215-217). Kyiv: KNEU [in Ukrainian].

8. Patsenko, O.Yu. (2017). Valyutnyy kurs v Ukrayini: prohnozuvannya dynamiky [Exchange rate in Ukraine: Dynamics forecasting]. // Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn: Zb. nauk. prats Instytutu mizhnarodnykh vidnosyn Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. – *Actual problems of international relations: collection of scientific works of the Institute of International Relations of Kyiv National University named after Taras Shevchenko*. (Vols. 24 (part. I). (pp. 183-194). Kyiv [in Ukrainian].

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНЫХ ЦЕН ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЫРЬЯ И ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М. А. Демиденко, к. т. н., доцент, НТУ «Днепро́вская политехника»,

О. Ю. Чуриканова, к. э. н., доцент, НТУ «Днепро́вская политехника»

В статье рассматривается взаимосвязь существующих цен на готовую продукцию, курса доллара и индекса инфляции в Украине. Определено наличие высокой зависимости цен на сельскохозяйственную продукцию от этих показателей. Указано, что вопросам экономически эффективной ценовой политики и научно обоснованной стратегии продвижения готовой продукции на рынке недостаточно уделено внимания в экономической науке. Предложено при построении экономико-математической модели расчета оптимальных цен учитывать показатели курса доллара и индексов инфляции.

Выявлено, что неэквивалентный обмен между производителями сырья и перерабатывающими предприятиями является одной из причин спада производства. Закупочные цены, устанавливаемые перерабатывающими предприятиями, не компенсируют не только производственные затраты, но и даже потери, связанные с инфляцией. Стимулировать производителей было бы возможным, если бы перерабатывающие предприятия устанавливали экономически выгодные цены. Поэтому при определении цены на продукцию необходимо ориентироваться не только на ее себестоимость, но и на такой показатель, как темпы инфляции в

стране. Кроме этого, одним из главных факторов, который имеет непосредственную связь с уровнем цен в стране на любую продукцию, включая и сельскохозяйственную, является текущий курс доллара. Исследования показали, что цены на сельскохозяйственную продукцию отражают колебания курса доллара и изменения индексов инфляции. Для повышения эффективности работы предприятий существует необходимость оптимизации структуры производства и организации более широкой сети сбыта готовой продукции.

Предложена экономико-математическая модель расчета оптимальных цен на сырье и готовую продукцию. Критерием оптимизации в модели принят объем сбыта продукции перерабатывающего предприятия и фермерских хозяйств. Модель позволяет осуществить согласование рентабельности предприятий и обеспечить необходимую рентабельность перерабатывающему предприятию и максимально возможную для поставщика сырья. Разработанные мероприятия интегрированного формирования цен на сырье и обеспечение прибыльности перерабатывающих предприятий направлены на устранение монопольного диктата переработчика на закупочные цены, обеспечивают взаимовыгодное сотрудничество партнеров. В таких условиях партнерство участников производства будет взаимовыгодным и устойчивым.

Ключевые слова: модель, инфляция, корреляция, критерий оптимизации, ограничения, сырье, сельскохозяйственная продукция, цены.

ECONOMIC-MATHEMATICAL MODEL FOR DETERMINING THE OPTIMAL PRICES FOR PRODUCERS OF RAW MATERIALS AND PROCESSING ENTERPRISES

*M. A. Demydenko, Ph. D (Tech.), Associate Professor, Dnipro University of Technology,
O. Yu. Churikanova, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Dnipro University of Technology.*

The relationship between existing prices for finished goods, the dollar exchange rate and inflation index in Ukraine is examined. The existence of a high dependence of agricultural prices on these indicators has been determined. It appears that the issue of cost-effective pricing policy and a scientifically sound strategy for promoting finished products on the market has not been sufficiently developed. It is proposed to consider the dollar and inflation indices when constructing the economic and mathematical model of optimal price calculation.

It is established that nonequivalent exchange between raw material producers and processing enterprises is one of the reasons for the decline in production. Purchasing prices set by processing enterprises not only offset production costs but also provoke inflation-related losses. It would be possible to stimulate producers if processing companies set economically advantageous prices. Therefore, when determining the price of products, it is necessary to focus not only on its cost, but also on such indicators as the rate of inflation in the country. In addition, one of the most important factors that has a direct influence on the price level of any product, including agriculture, is the dollar exchange rate. Studies have shown that prices for agricultural products reflect fluctuations in the dollar exchange rate and changes in inflation. In order to increase the efficiency of business, there is a necessity to optimize the structure and organization of a wider distribution network of finished products.

The economic-mathematical model of calculating optimal prices for raw materials and finished products is offered. The criterion of optimization in the model is the volume of sales of products of the processing enterprise and farms. The model allows for the reconciliation of the profitability of the enterprises and the necessary profitability of the processing enterprise and the maximum possible profitability for the raw materials supplier. The developed measures of integrated pricing of raw materials and ensuring the profitability of processing enterprises aimed at eliminating the monopolistic influence of the processing enterprise on purchase prices, ensure mutually beneficial cooperation of partners. In such circumstances, the partnership of production participants will be mutually beneficial and sustainable.

Keywords: model, inflation, correlation, optimization criterion, restrictions, raw materials, agricultural products, prices.

Надійшла до редакції 12.02.19 р.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ НА ЗАКУПІВЛЮ ДЕТАЛЕЙ ДЛЯ РЕМОНТУ ОБЛАДНАННЯ НА ЗАВОДІ «КПД» КОРПОРАЦІЇ «БІОСФЕРА»

*І. М. Пістунів, д. т. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка»,
pistunovi@gmail.com*

У статті розглянуто проблему створення такої кількості запасних частин для виробничої лінії, що випускає товари широкого вжитку, щоб, з одного боку, їх кількість не була надмірною, а з іншої, їх вистачило б в разі виходу з ладу деталей працюючого обладнання. Проаналізовано можливість використання формули Вільсона та статистичного методу оптимізації запасів на складі для подібного випадку, але спростовано можливість їх використання. Натомість виявлено перспективний напрямок вирішення цієї задачі через статистичні дослідження частоти виходу з ладу окремих типів деталей.

Створена оптимізаційна модель запасів деталей виробничих ліній з випуску товарів широкого вжитку. Використання реальних даних з підприємства «КПД» корпорації «Біосфера» дозволило знайти ймовірність виходу з ладу протягом місяця для 29 типів деталей. Розроблено оптимізаційну модель, яка базується на теорії надійності та включає в себе вартість запчастин, ймовірність виходу з ладу, кількість основних та резервних запчастин. Для знаходження ймовірності безвідмовної роботи агрегату з резервом використано дискретну формулу з теорії надійності. Щоб забезпечити використання цієї формули в підпрограмі Solver електронного процесора Microsoft Excel, було розраховано значення ймовірності для наступного діапазону: кількості основних деталей $n = [1, 29]$, запасних деталей $m = [1, 5]$, ймовірність відмови роботи $p = [0,07; 0,29]$. Для зменшення числа розрахунків використано оптимальний план трифакторного експерименту, що дозволило отримані дані апроксимувати поліномом другого порядку. Оптиміальний план запасів, який було розраховано за розробленою у статті моделлю, перевірявся на виробництві протягом четвертого кварталу 2018 року.

Ефективність запропонованого плану придбання запчастин дало в цілому економічний ефект у розмірі 26,2 тис. грн. Окреслені напрямки подальшої роботи, які полягають у доповненні розробленої у статті моделі параметрами витрат на заробітну платню, матеріали, електричну енергію, час на заміну деталей та проведення експертного опитування для визначення прийняттого рівня ймовірності безвідмовної роботи.

Ключові слова: оптимізація запасів, статистичні дослідження, ймовірність виходу з ладу, ймовірність безвідмовної роботи, планування експерименту, економічний ефект, випуск товарів широкого вжитку.

Постановка проблеми. Виробничі лінії, що випускають товари широкого вжитку, складаються зі значної кількості деталей, деякі з яких використовуються в декількох верстатах. Зупинка через вихід з ладу будь-якої запасної частини будь-якого з верстатів лінії означає припинення випуску продукції.

Припинення роботи виробничої лінії – це недоотримання доходу за реалізований товар. Тому приходится робити запаси деталей, щоби їх негайно замінити в разі виходу з ладу. Чим більші такі запаси, тим

гірше ситуація з оборотністю капіталу, а отже, і з прибутком. Тобто, запчастин на складі потрібно тримати якийсь необхідний мінімум, який би забезпечив з одного боку безвідмовну роботу виробничої лінії, а з іншого – зменшив витрати на закупівлю запчастин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В більшості випадків оптимізацію запасів роблять, використовуючи або модель Вільсона, або статистичну модель.

І якщо перша широко відома і у класичній формі має вигляд [1]

$$Q^* = \sqrt{\frac{2CR}{PF}} = \sqrt{\frac{2CR}{H}},$$

де Q^* – оптимальний розмір замовлення, C – витрати розміщення замовлення (не залежить від величини замовлення), R – щомісячний попит на продукт, P – витрати на покупку одиниці продукту, F – коефіцієнт витрат зберігання запасу; частка витрат на покупку продукту, що використовується як витрати зберігання (звичайно 10-15%, хоча при певних обставинах може встановлюватися на рівні від 0 до 1), H – витрати зберігання одиниці товару на місяць ($H = PF$).

Метод статистичної оптимізації запасів товарів на складі не настільки популярний, бо вимагає статистичних досліджень. Сутність його полягає у наступному [2].

Визначимо змінні цього методу: Θ – ринковий попит на продукт торгової фірми для фіксованого періоду (день, тиждень, місяць); a – запас продукту на деякий період; k_1 – прибуток, що отримує фірма з продажу одиниці продукції; k_2 – утрата прибутку на одиницю продукту, зумовлена відсутністю товару, попит на який перевищив замовлену кількість; $F(\Theta)$ – функція апіорного спостереження розподілу попиту; $f(a)$ – щільність в точці a апостеріорного розподілу попиту, $F(a_0)$ – функція апостеріорного розподілу попиту Θ на продукт.

Товар, який продається, оцінюється у штуках чи кілограмах, і замовляється у будь-якій кількості. Оптимальний запас товару на складі буде знайдено з формули

$$F(a_0) = k_1/(k_1 + k_2)$$

Для обчислення оптимального запасу a_0 даного продукту на певний період часу треба: знати параметри k_1 і k_2 ; на основі статистичних спостережень отримати апостеріорний розподіл попиту на товар; за допомогою функції цього розподілу визначити квантиль порядку $k_2/(k_1 + k_2)$. Якщо, зокрема, $k_1 = k_2$, то оптимальний рівень запасу a_0 буде відповідати рівності $F(a_0) = 0,5$. Іншими словами, оптимальний рівень запасу являє собою медіану в апостеріорному розподілі попиту. Якщо розподіл близький до норма-

льного $N(M, \delta)$, де M – математичне сподівання, δ – середнє квадратичне відхилення, то значення a_0 (або квантиль порядку $k_2/(k_1 + k_2)$) можна визначити по таблиці нормованого нормального розподілу.

В роботі [3] було показано, що використання обох моделей для одного об'єкту дає різницю в декілька разів. Для прикладу, в табл. 1 наведено результати розрахунків оптимальних запасів на складі для трьох різних товарів.

Таблиця 1
Результати розрахунку оптимального обсягу замовлення

Тип оптимізації	Тип товару		
	№1	№2	№3
Оптимальний обсяг замовлення, визначений статистичним методом, кг	936	1281	389
Оптимальний обсяг замовлення за Вільсоном, кг	316	361	271

Як видно з наведеного прикладу, різниця в обсязі замовлення у 2–3 рази, отже застосування цих моделей є проблематичним.

Тому сучасні дослідники використовують теорію надійності, яка дозволяє спрогнозувати термін безвідмовної роботи запчастин.

Так, в роботі [4] автори використовують підхід із визначенням усіх витрат на зберігання та установку запчастин для автомобілів, що ремонтуються в автосервісі. Причому, підхід базується на імітації діяльності підприємства з визначенням статистичних параметрів вхідних потоків, таких як термін ремонту, закон розподілу, середня інтенсивність надходжень, тощо. В якості функціоналу оптимізації використано прибуток, який залишається від усіх поточних витрат на заробітну платню, вартість деталей, вартість оренди площ, енергію, тощо.

Цей підхід цікавий тим, що критерій оптимізації є загально прийнятним для всіх економічних розрахунків, але метод оптимізації через імітаційне моделювання є достатньо складним і повністю непридатним для використання на виробництві.

В роботі [5] розглядається задача оптимізації запчастин для ремонту авіаційної

техніки. В ній загальна постановка задачі по забезпеченню запасними елементами може бути сформульована в такий спосіб: нехай відомо середнє число відмов m_{cp} та вартість відновлення c_i кожного i -го елемента, що працює у системі протягом часу t_i ($t_i \leq t$). З огляду на те, що кількість запасних частин повинна бути не менше кількості відмов, визначення кількості запасних елементів одного типу зводиться до знаходження m_p з рівняння:

$$P(m_p) = e^{-\Lambda t} \sum_{i=0}^{m_p} \frac{(\Lambda t)^i}{i!} = e^{-m_{\text{н\ddot{o}}}} \sum_{i=0}^{m_p} \frac{(m_{\text{н\ddot{o}}})^i}{i!}.$$

Число запасних елементів можна також знайти за наближеною формулою

$$m_p = \Lambda t + U_r \sqrt{t\Lambda}.$$

Необхідно визначити кількісний склад ЗПІ для максимально можливої ймовірності безвідмовної роботи $1-\alpha$ функціонування технічної системи протягом часу t . Кількість запасних елементів визначається з урахуванням обмеження

$$\sum_{i=1}^k c_i m_i \leq C,$$

де m_i – число запасних елементів i -го типу, c_i – вартість одного елемента i -го типу, C – виділені кошти для закупівлі запасних елементів.

При цьому формулу для максимізації ймовірності безвідмовної роботи у випадку нормального закону можна представити у вигляді

$$\sum_{j=1}^k \left[\frac{t}{T_j} + U_{1-\alpha} \sqrt{\frac{\sigma_j^2 t}{T_j^3}} \right] c_j \leq C,$$

де T_j – середній наробіток на відмову j -го елемента, σ_j^2 – дисперсія наробітку на відмову, t – сумарний наробіток, $[]$ – ціла частина числа.

Як видно з викладеного вище, автори використали теорію надійності, але через високу вимогу до надійності авіаційної техніки, не знайшли оптимального запасу зап-

частин. Їх методика визначає найбільш необхідний обсяг запасів, що робить її мало придатною для використання в умовах виробництва товарів масового вжитку із застосуванням механізованих ліній.

Формулювання мети статті. Розробити зручну і просту методику визначення оптимального запасу запасних частин на складі в умовах виробництва товарів масового вжитку із застосуванням механізованих ліній. Для вирішення поставленої задачі застосувати критерій максимізації прибутку та теорію надійності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сформулюємо задачу оптимізації в загальному вигляді.

Нехай кількість типів деталей, що входять з ладу становить D . Тоді ймовірність безвідмовної роботи виробничої лінії можна знайти як добуток безвідмовної роботи кожної з деталей при умові, що підприємство має їх достатній запас

$$P_L = \prod_{j=1}^D P(n_j, m_j, p_j). \quad (1)$$

де $P(n_j, m_j, p_j)$ знаходиться як залежність від n_j – кількості пристроїв та m_j – кількості запасних частин для цього пристрою ($1 \leq j \leq D$).

Позначимо як REV доходи за місяць від безперебійної роботи виробничої лінії, а як $PROF$ – відповідно, прибуток від безперебійної роботи лінії. Звідкіля, з урахуванням (1) можна записати, що загальний дохід від роботи лінії буде становити

$$REV_{TOTAL} = P_L REV - PROF(1 - P_L). \quad (2)$$

Очевидно, що загальний прибуток має бути зменшений на вартість запасних частин, яку необхідно тримати на випадок виходу з ладу діючих деталей, помножену на ймовірність того, що n_j однакових деталей працюватимуть безперебійно протягом місяця:

$$CSP = \sum_{j=1}^D c_j m_j \left(1 - \prod_{i=1}^{n_j} (1 - p_j) \right), \quad (3)$$

де c_j – вартість j -ї запасної частини.

Об'єднавши (2) та (3) ми отримаємо симуму цільову функцію, що має прагнути до мак-

$$REV_{TOTAL} = P_L REV - PROF(1 - P_L) - \sum_{j=1}^D c_j m_j \left(1 - \prod_{i=1}^{n_j} (1 - p_j) \right) \rightarrow \max \quad (4)$$

Обмеженням для цієї задачі буде вимога $0 \leq m_j \leq L$, ($1 \leq j \leq D$), L – кількість однотипних деталей, що знаходять використання у виробничій лінії.

Ці ж параметри будуть змінними факторами в оптимізаційній задачі, що робить її задачею математичного програмування, яка може бути вирішена будь-яким методом, реалізованим в цифровому процесорі Microsoft Excel.

Покажемо, як запропонована модель буда використана для виробничої лінії заводу «КПД» корпорації «Біосфера».

Почнемо зі знайдення величини $P(n_j, m_j, p_j)$. Для цього було використано положення з теорії надійності. Припустимо, що є n пристроїв, які повинні працювати одночасно протягом часу t . Імовірність того, що яке-небудь з них безвідмовно проработить цей термін, становить p (одна і та ж для всіх пристроїв, і пристрої відмовляють незалежно одне від іншого). Як зміниться ймовірність безвідмовної роботи системи, якщо в ній, крім n основних пристроїв, є ще m резервних, що знаходяться в навантаженому стані (тобто в тому ж режимі, в якому й основні). Відмовою як і раніше вважається перехід системи в такий стан, коли в ній кількість працездатних пристроїв виявляється меншим n . Шукана ймовірність є згідно [6]

$$P_n(m) = \sum_{i=0}^m C_{m+n}^{n+i} p^{m+i} (1-p)^{m-i}, \quad (5)$$

Така функція є не зручною для використання в оптимізаційній підпрограмі Solver цифрового процесора Microsoft Excel. Потрібна гладка функція, тому було використано метод планування експериментів [7]. Його сутність полягає у тому, що при проведенні активного експерименту потрібно брати тільки наперед визначенні значення вхідних факторів, що дозволяє отримати значення вихідного фактору описати поліномом другого порядку. В нашому випадку для трифакторного експерименту, було використано план, представлений в табл. 2, де подані як відносні так і абсолютні значення факторів.

Щоб знайти крайні точки плану експерименту було виділено 29 основних типів деталей, що найчастіше виходять з ладу. Для них розраховано ймовірність виходу з ладу протягом робочого місяця, поділивши кількість деталей одного типу, що вийшли з ладу, на їх загальну кількість на виробничій лінії.

У табл. 2 наведено фрагмент таблиці розрахунків кількості виходу з ладу протягом місяця для деяких деталей виробничих ліній.

Таблиця 2

Ймовірність виходу з ладу деталей виробничої лінії заводу «КПД» корпорації «Біосфера»

Деталь	Машина	Кількість деталей, що вийшли з ладу
Дисплей маркіатора Linx4900,FA71087	Лінія №2 Маркіатор Linx 4900	2
Кабель до блоку живлення FA 13401	Лінія №2 Маркіатор Linx 4900	1
Корпус для роз'єму (електроніка цех ВС)	Лінія №2 Маркіатор Linx 4900	2
Набір основний для обслуговування маркіатора 4200CE/48/6800,FA65027	Лінія №2 Маркіатор Linx 4900	1
Реле RSR-D24-D1-02-040-1(електроніка цех ВС)	Лінія №2 Маріатор Linx 4900	1

Деталь	Машина	Кількість деталей, що вийшли з ладу
Конвертингова машина Lotus (Technoweb)	Лінія №2 Маркіратор Linx 4900	0
Technoweb Гайки спеціальні	Лінія №2 Маркіратор Linx 4900	1
Підшипник 626	Лінія № 1 Металодетектор	1
Редуктор SRT28 1:7 G3 AC14 Varvel	Лінія № 1 Металодетектор	1
Табличка 90*50мм	Лінія № 1 Металодетектор	1
Фланець FRT/RT40F Varvel	Лінія № 1 Металодетектор	1
Пила стрічкова 3160x20 мм Ultra	Лінія № 1 KNC-IM-800 Plus №131	1
Пила стрічкова INOX 3160x20x0,5	Лінія № 1 KNC-IM-800 Plus №131	1
Батарейка CR2032-C5	Лінія № 1 KNC-IM-800 Plus №131	1
Батарейка CR2032-PEN3	Лінія № 1 KNC-IM-800 Plus №131	5
Вал поворотний Кансан 800	Лінія № 1 KNC-IM-800 Plus №131	4

Отримана кількість таких деталей була розділена на загальну кількість однотипних деталей для визначення ймовірності виходу з ладу. Фрагмент розрахунків наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Розрахунок ймовірності виходу з ладу протягом місяця деталей перемоточної машини № 17 для виробництва пакетів з затяжками TER BETA ROLL 8490

Деталь	Ймовірність виходу з ладу протягом місяця
Струна попередньої пайки (коротка) Coemter	25%
Ніж для вирубки більшого отвору Coemter	21%
Стрічка транспортера 30 мм FNI-2 E	20%
Підшипник 6201	18%
Щітка Coemter (ПМ№17)	16%
Плівка 40x0,25 мм. Прозора	14%
ТЭН-250x16-1,0/220 -1000Вт	13%
Манжета 30x40x7 армована	11%
Підшипник 6004 ///	11%
Підшипник 6005 ///	11%
Підшипник 6006 (180106)	11%
Стрічка повітряної пайки Coemter	9%
Ніж для вирубки Л152	9%
Плівка 80x0,20 мм. Прозора	9%
Пневмоциліндр SC-MS-20X25-S	9%
Підшипник 6000 (180100)	9%
Підшипник 6002 ///	9%
Підшипник 6202	9%
Ланка для з'єднання 16B-1- CL	7%
Лампа 100 Вт галогенна	7%
Шестерня -20331 (Coemter)	7%

З наведених вище таблиць видно, що найбільша варіація складає для: кількості основних деталей $n = [1, 29]$, запасних деталей $m = [1, 5]$, ймовірність відмови роботи $p = [0,07; 0,29]$.

У табл. 4 подано план експерименту для визначення ймовірності $P(n_j, m_j, p_j)$ за формулою (5).

Таблиця 4
Відносні та абсолютні значення факторів експерименту

Відносні значення			Абсолютні значення		
n	m	p	n	m	p
-1	-1	-1	9	2	0,146
1	-1	-1	19	4	0,146
-1	1	1	9	2	0,146
1	1	-1	19	4	0,146
-1	-1	1	9	2	0,214
1	-1	1	19	4	0,214
-1	1	1	9	2	0,214
1	1	1	19	4	0,214
-1,44	0	0	1	3	0,18
1,44	0	0	29	3	0,18
0	-1,44	0	14	1	0,18
0	1,44	0	14	5	0,18
0	0	-1,44	14	3	0,07
0	0	1,44	14	3	0,29

Розрахунки за формулою (5) дали можливість отримати ймовірність безвідмовної роботи лінії, що складається з основних та запасних частин.

Застосувавши метод найменших квадратів, знаходилася залежність $P(n, m, p)$ вигляду [8]

$$P(n, m, p) = a_0 + \sum_{i=1}^3 (a_i x_i + a_{i+3} x_i^2) + x_1 (a_7 x_2 + a_8 x_3) + a_9 x_2 x_3 + a_{10} x_1 x_2 x_3, \quad (6)$$

де, x_1, x_2, x_3 – відповідно n, m, p ; $a_0 \dots a_{10}$ – коефіцієнти моделі.

Розрахунок коефіцієнтів було проведено із застосування додатку Regression електронних таблиць Microsoft Excel і отримано наступну точну залежність з нульовою похибкою ($R^2 = 1$)

$$P(n, m, p) = 86,7681605124964 - 2,84833424436937n - 29,108090005352m - 263,661359237691p + 0,502980497238123nm - 11,8302415352799np + 3,18474557260924nmp + 0,0776912809148127n^2 + 2,28310029726217m^2 + 899,888428544503p^2 \quad (7)$$

Формула (7) використовувалася для знайдення за моделлю (4) оптимального запасу запчастин. Для розрахунків використовувався додаток Solver цифрового процесору Microsoft Excel. В якості оптимального алгоритму було прийнято метод зведеного градієнту, оскільки формула (7) є нелінійною.

У табл. 5 наведено частину розрахунку оптимального запасу запчастин. З таблиці видно, що деяких запчастин не вистачає (різниця має від'ємне значення), а деяких надто багато, ніж потрібно (різниця має додатне значення). Загалом оптимальна кількість деталей тільки для наведеного прикладу була 73 одиниці.

Таблиця 5
Порівняння оптимального розрахунку з наявністю деталей на складі для перемоточної машини № 17 для виробництва пакетів з затяжками TER BETA ROLL 8490

Деталь	Запас деталей	Оптимальна кількість запасу деталей	Різниця
Струна попередньої пайки (коротка) Coemter	5	9	-4
Ніж для вирубки більшого отвору Coemter	7	3	4
Стрічка транспортера 30 мм FNI-2 E	10	11	-1
Підшипник 6201	18	9	9
Щітка Coemter (ПМ№17)	4	5	-1

Деталь	Запас деталей	Оптимальна кількість запасу деталей	Різниця
Плівка 40x0,25 мм. Прозора	3	6	-3
ТЭН-250x16-1,0/220 -1000Вт	17	9	8
Манжета 30x40x7 армована	3	11	-8
Підшипник 6004 ///	19	5	14
Підшипник 6005 ///	15	5	10
Підшипник 6006 (180106)	13	11	2
Стрічка повітряної пайки Coemter	4	5	-1
Ніж для вирубки Л152	15	5	10
Плівка 80x0,20 мм. Прозора	4	6	-2
Пневмоциліндр SC-MS-20X25-S	3	5	-2
Підшипник 6000 (180100)	7	4	3
Підшипник 6002 ///	12	6	6
Підшипник 6202	6	2	4
Ланка для з'єднання 16B-1- CL	18	2	16
Лампа 100 Вт галогенна	13	9	4
Шестерня -20331 (Coemter)	13	8	5

Загалом 73

Згідно зі зробленим розрахунком протягом IV кварталу 2018 року робилися закупки запасних частин. Загальна економія склала 38,6 тис. грн. Але у зв'язку з тим, що через відсутність струни попередньої пайки Coemter лінія стояла 8 годин, недоотриманий прибуток склав 12,4 тис. грн. Отже загалом можна вважати, що ефективність запропонованого плану придбання запчастин дав економічний ефект у розмірі 26,2 тис. грн.

Висновки. Отримані результати дослідження дозволяють зробити наступні висновки:

1. При визначенні оптимальної кількості запчастин для виробничих ліній формула Вільсона та статистичний метод не є прийнятними.

2. Теорія надійності дозволяє знайти ймовірність безвідмовної роботи агрегату, тому є прийнятною для розрахунку оптимальної кількості запчастин для виробничих.

3. Критерій оптимізації, побудований за принципом максимізації прибутку забезпечує достатній запас деталей, щоб виробнича лінія працювала майже без збоїв.

4. В перспективі розроблену модель потрібно доповнити більшим переліком запчастин та врахувати накладні витрати, які супроводжують виробничий процес.

Література

1. Wilson, R. H. (1934). «A Scientific Routine for Stock Control» Harvard Business Review, 13, 116–128.
2. Пістунів І. М. Визначення та управління фінансово-економічними ризиками [Електронний ресурс]: навч. посібн. / І. М. Пістунів, М. І. Пістунів; Нац. гірн. ун-т. – Електрон. текст. дані. – Д. : НГУ, 2015. – 180 с.
3. Pistunov I. M. Statistical and Wilson EOQ models conjunction for order quantity optimization / I. M. Pistunov, I. A. Bielkina, O. Yu. Churikanova // Naukovyi Visnyk NHU – № 2. – 2018. – P. 163–168.
4. Андрусенко С. І., Бугайчук О. С. До формування критерію оптимізації системи постачання запчастин в підприємствах автосервісу / www.irbis-nbuv.gov.ua/%2Fcgi-bin/%2Firis_nbuv/%2Fcgirbis_64.exe/%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2FVntu_2011_23_13.pdf&usg=AOvVaw1ZFtFWclhPOgu42m09ebQ
5. Мустафа А. С. Вдосконалення системи матеріально-технічного постачання процесу технічного обслуговування на основі аналізу надійності парку ПС авіакомпанії/ Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата технічних наук зі спеціальності

05.22.20 – експлуатація та ремонт засобів транспорту. – Національний авіаційний університет, Київ, 2008.

6. Пістунов І. М. Теорія ймовірності та математична статистика для економістів. З елементами електронних таблиць: Навчальний посібник / І. М. Пістунов, Н. В. Лобова – Дніпропетровськ : РВК НГУ, 2005. – 110 с.

7. Адлер Ю. П. Введение в планирование эксперимента / Ю. П. Адлер. – М. : Металлургия, 1968. – 155 с/

8. Pistunov I. M. The optimal plan for the purchase of spare parts for production lines // Materials of the XV International scientific and practical Conference «Science and civilization» – 2019 , 30 January - 07 February, 2019 Economic science: Sheffield. Science and education LTD -112 p. – PP. 24–27.

References

1. Wilson, R. H. (1934). «A Scientific Routine for Stock Control» Harvard Business Review, 13, 116–128.

2. Pistunov, I.M., & Pistunov, M.I. (2015). Vyznachennia ta upravlinnia finansovo-ekonomichnymy ryzykamy [Defining and managing financial and economic risks]. Dnipropetrovsk: NHU [in Ukrainian].

3. Pistunov, I.M., Bielkina, I. A., & Churikanova, O. Yu. (2018). Statistical and Wilson EOQ models conjunction for order quantity optimization. *Naukovyi Visnyk. NHU – NMU Scientific Herald*, 2, 163–168.

4. Andrusenko, S. I., & Buhaychuk O. S. (n.d.). *Do formuvannia kryteriyu optymizatsii systemy*

postachannia zapchastyn v pidpriemstvakh avtoservisu [To formation of the criterion of post-supply of spare parts in car service enterprises]. (N.p.). Retrieved from www.irbis-nbuv.gov.ua%2Fcgi-bin%2Firbis_nbuv%2Fcgiirbis_64.exe%3FC21COM%3D2%26I21DBN%3DUJRN%26P21DBN%3DUJRN%26IMAGE_FILE_DOWNLOAD%3D1%26Image_file_name%3DPDF%2FVntu_2011_23_13.pdf&usg=AOvVaw1ZFtFWcLhpOgu42m09ebQ

5. Mustafa, A. S. (2008). Vdoskonalennia systemy materialno-tekhnichnoho postachannia protsesu tekhnichnoho obsluhovuvannia na osnovi analizu nadiynosti parku PS aviakompanii [Improvement of the system of logistics supply of maintenance process based on the analysis of reliability of the AIRCRAFT fleet]. *Candidate's thesis*. Kyiv: Natsionalnyy aviatsiynyy universytet [in Ukrainian].

6. Pistunov, I. M., & Lobova N. V. (2005). *Teoriya ymovirnosti ta matematychna statystyka dlia ekonomistiv. Z elementamy elektronnykh tablyts [Probability theory and mathematical statistics for economists. With the spreadsheet elements]*. Dnipropetrovsk: RVK NHU [in Ukrainian].

7. Adler, Yu. P. (1968). *Vvedenie v planirovanie eksperimenta [Introduction to experiment planning]*. Moskva: Metallurgiya [in Russian].

8. Pistunov, I. M. (2019). The optimal plan for the purchase of spare parts for production lines. *Materials of the XV International scientific and practical Conference «Science and civilization»*. Economic science (pp. 24–27). Sheffield: Science and education LTD.

ОПТИМИЗАЦИЯ РАСХОДОВ НА ЗАКУПКУ ДЕТАЛЕЙ ДЛЯ РЕМОНТА ОБОРУДОВАНИЯ НА ЗАВОДЕ «КПД» КОРПОРАЦИИ «БИОСФЕРА»

И. Н. Пистунов, д. т. н., профессор, НТУ «Днепропетровская политехника»

В статье рассмотрена проблема создания такого количества запасных частей для производственной линии, выпускающей товары широкого потребления, чтобы, с одной стороны, их количество не было чрезмерным, а с другой, их хватило бы в случае выхода из строя деталей, установленных в действующем оборудовании. Проанализирована возможность использования формулы Вильсона и статистического метода оптимизации запасов на складе для подобного случая, однако опровергнута возможность их использования. Однако, обнаружено перспективное направление решения этой задачи через статистические исследования частоты выхода из строя отдельных типов деталей.

Создана оптимизационная модель запасов деталей производственных линий по выпуску товаров широкого потребления. Использование реальных данных с предприятия «КПД» корпорации «Биосфера» позволило найти вероятность выхода из строя в течение месяца для 29 типов деталей. Разработана оптимизационная модель, основанная на теории надежности, которая включает в себя стоимость запчастей, вероятность выхода из строя, количество основных и резервных запчастей. Для нахождения вероятности безотказной работы агрегата с резервом использовано дискретную формулу из теории надежности. Чтобы обеспечить использование этой формулы в подпрограмме Solver электронного процессора Microsoft Excel, было рассчитано значение вероятности для следующего диапазона: количества основных деталей $n = [1, 29]$, запасных частей $m = [1, 5]$, вероятность отказа работы $p = [0, 07; 0,29]$. Для уменьшения числа расчетов использован оптимальный план трифакторного эксперимента, что позволило полученные данные аппроксимировать полиномом второго порядка. Оп-

тимальный план запасов, который был рассчитан по разработанной в статье модели, проверялся на производстве в течение четвертого квартала 2018 года.

Эффективность предложенного плана приобретения запчастей дало в целом экономический эффект в размере 26,2 тыс. грн. Обозначенные направления дальнейшей работы, которые заключаются в дополнение разработанной в статье модели затратами на заработную плату, материалы, электроэнергию, время на замену деталей и проведения экспертного опроса для определения приемлемого уровня вероятности безотказной работы.

Ключевые слова: оптимизация запасов, статистические исследования, вероятность выхода из строя, вероятность безотказной работы, планирования эксперимента, экономический эффект, выпуск товаров широкого потребления.

OPTIMIZATION OF COSTS FOR THE PURCHASE OF DETAILS FOR THE REPAIR OF EQUIPMENT AT «PLC» PLANT OF BIOSPHERE CORPORATION

I. M. Pistunov, Dr. Sc. (Tech.), Professor, Dnipro University of Technology

The article deals with the problem of creating such a number of spare parts for the production line producing consumer goods, so that on the one hand their number would not be excessive, and on the other hand, they would be enough in case of failure of parts in the working equipment. In this case, we analyzed the possibility of using Wilson's formula and the statistical method of stock optimization refuted them. Instead, we identified a promising direction for solving this problem through statistical studies of the frequency of failure of certain types of parts.

We created an optimization model of stocks of parts of production lines for the production of consumer goods. The use of real data from the «PLC» enterprise (Biosphere Corp.) has made it possible to find the probability of failure of 29 types of parts within the month. We have developed an optimization model based on reliability theory that includes the cost of the spare part, the probability of failure, the number of major and spare parts. To find the probability of failure-free operation of the reserve unit, we used a discrete formula for reliability theory. To ensure the use of this formula in the Solver subroutine of the Microsoft Excel electronic processor, the probability values for the following range were calculated: the number of basic parts $n = [1, 29]$, the spare parts $m = [1, 5]$, the failure probability $p = [0, 07; 0,29]$. An optimal plan for a three-factor experiment was used to reduce the number of calculations, which allowed the obtained data to be approximated by a second-order polynomial. The optimal inventory plan, which was calculated from the developed model, was tested for production during Q4 2018.

The effectiveness of the proposed plan for the purchase of spare parts resulted in an overall economic effect of UAH 26.2 thousand. The outlined directions of further work include enhancing the developed model with the parameters of wages, materials, electricity, time for replacement of details and conducting of expert survey to determine the acceptable level of failure-free operation.

Keywords: inventory optimization, statistical studies, probability of failure, probability of uptime, experiment planning, economic effect, consumer goods.

Надійшла до редакції 18.03.19 р.