

ISSN 2307-2318

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

**ЕКОНОМІКА
і ОРГАНІЗАЦІЯ
УПРАВЛІННЯ**

**ECONOMICS AND
ORGANIZATION OF
MANAGEMENT**

ЖУРНАЛ

Засновано у 2007 р.

Випуск № 1 (25) • 2017

Вінниця • 2017

З а с н о в н и к : Донецький національний університет імені Василя Стуса, Економічний факультет

В и д а в е ц ь : Донецький національний університет імені Василя Стуса, Економічний факультет

Д р у к у є т ь с я з а р і ш е н н я м В ч е н о ї Р а д и : Донецького національного університету імені Василя Стуса (протокол № 6 від 28 квітня 2017р.)

В журналі розміщено статті, в яких розглядаються актуальні питання економіки та управління на національному, регіональному та корпоративному рівнях. порушено проблематику забезпечення розвитку аграрної галузі, сучасні питання організації бухгалтерського обліку, маркетингової діяльності, формування маркетингової, інноваційної та енергетичної стратегії суб'єктів господарювання, стратегії комерціалізації інноваційного розвитку національної економіки. Викладено результати статистичного аналізу викликів і трендів економічної кризи, опрацювання методології аналізу регіонального економічного ризику, обґрунтування доміант інтелектуального лідерства, узагальнення світового досвіду оцінювання гендерної нерівності, дослідження проблем ринку праці та розвитку освіти.

Наведені в журналі статті будуть корисними для наукових співробітників, викладачів вищих навчальних закладів, спеціалістів-практиків, аспірантів, докторантів та студентів.

Р е д а к ц і й н а к о л е г і я :

Шаульська Лариса Володимирівна – д.е.н. професор, декан економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса – головний редактор;

Болгов Владислав Євгенович – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Донецького національного університету імені Василя Стуса - відповідальний секретар;

Амоша Олександр Іванович – д.е.н., професор, академік НАН України, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Білопольський Микола Григорович – д.е.н., професор, віце-президент академії економічних наук України, завідувач кафедри обліку і аудиту Приазовського державного технічного університету;

Брич Василь Ярославович – д.е.н., професор, з науково-педагогічної роботи Тернопільського національного технічного університету;

Дороніна Ольга Анатоліївна – д.е.н., професор кафедри управління персоналом та економіки праці Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Левченко Олександр Миколайович – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Центральноукраїнського національного технічного університету;

Лісогор Лариса Сергіївна – д.е.н., професор, завідувач відділу соціальних проблем ринку праці Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України;

Орехова Тетяна Вікторівна – д.е.н., професор, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Сидорова Антоніна Василівна - д.е.н., професор, академік академії економічних наук України, завідувач кафедри економічної статистики Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Ушенко Наталя Валентинівна – д.е.н., професор, професор кафедри економіки Національного авіаційного університету;

Хаджинов Ілля Васильович – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Донецького національного університету імені Василя Стуса;

Білан Юрій – PhD, викладач в університеті м. Щецин, Польща;

S. Narayanan – PhD, Нью-Йорк університет, Школа Бізнесу Штерн.

M. Soltés – PhD, декан факультету економіки Технічного університету, м. Кошице, Словаччина.

A. Moscardini – PhD, професор університету Northumbria, м. Нью Касл, Велика Британія.

Збірник наукових праць засновано у 2007 р., свідоцтво КВ № 22679-12579ПР.

Збірник наукових праць внесено до переліку наукових фахових видань України з економічних наук постановою президії ВАК України № 1-05/6 від 14.07.2007 р. (Бюлетень ВАК України № 7, 2007 р.) і перерестровано постановою президії ВАК України № 1-05/5 від 18.11.2009 р. (Бюлетень ВАК України № 12, 2009 р.), наказом Міністерства освіти і науки України № 241 від 09.03.2016 р.

Періодичність видання: 4 рази на рік.

Адреса редакції: 21009, м. Вінниця, вул. Академіка Янгеля, 4.

тел. (095-308-34-80)

e-mail: ecoman-period.div@donnu.edu.ua

Електронна копія журналу в Національній бібліотеці ім. В.І. Вернадського:

http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Eiou/index.html

З М І С Т

Shaylska L., Kozlovskyi S.

CONCEPTUAL APPROACH TO ENSURE THE SUSTAINABILITY AND DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE REGION OF UKRAINE 8

Шаульська Л.В., Козловський С.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
СТІЙКОСТІ ТА РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ
УКРАЇНИ

Шаульская Л.В., Козловский С.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ
УСТОЙЧИВОСТИ И РАЗВИТИЯ
АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА УКРАИНЫ

Безгін К.С.

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ СРЕД СОВМЕСТНОГО СОЗДАНИЯ
ЦЕННОСТИ..... 17**

Безгін К.С.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ СЕРЕДОВИЩ СПІЛЬНОГО
СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ

Bezgin K.S.

METHODOLOGICAL BASES OF FUNCTIONING OF INNOVATION-
ACTIVE ENVIRONMENTS COLLABORATIVE VALUE CREATION

Іонін Є.Є., Тарасенко Л.О.

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ, ЩО
НАЛЕЖАТЬ ДО ГРУПИ ПРАВ КОРИСТУВАННЯ МАЙНОМ..... 29**

Ионин Е.Е., Тарасенко Л.А.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ,
ОТНОСЯЩИХСЯ К ГРУППЕ ПРАВ ПОЛЬЗОВАНИЯ
ИМУЩЕСТВОМ

Ionin Y., Tarasenko L.

ACCOUNTING FEATURES OF INTANGIBLE ASSETS, WHICH
BELONG TO THE GROUP OF PROPERTY RIGHTS-OF-USE

Кендюхов О.В., Болгов В.Є., Залізнюк В.П.

**ЧІННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ
ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 38**

Кендюхов А.В., Болгов В.Е., Зализнюк В.П.

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ
СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

Kendyukhov O.V., Bolgov V.E., Zaliznyuk V.P.

THE EFFICIENCY FACTORS OF THE MARKETING
STRATEGY OF THE EXPORT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

Сидорова А.В.

**СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИКЛИКІВ І ТРЕНДІВ
ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ..... 52**

Сидорова А.В.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЫЗОВОВ И ТРЕНДОВ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Sydorova A.

STATISTICAL ANALYSIS OF CALLS AND TRENDS OF
ECONOMIC CRISIS

Ушенко Н.В.

ДОМІНАНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ..... 59

Ушенко Н.В.

ДОМИНАНТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА
ПРЕДПРИЯТИЙ

Ushenko N.V.

DOMINANT INTELLECTUAL LEADERSHIP ENTERPRISES

Burkina N.V.

METHODOLOGY OF REGIONAL ECONOMIC RISK ANALYSIS..... 69

Буркіна Н.В.

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ РЕГІОНАЛЬНОГО
ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ

Буркина Н.В.

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА РЕГИОНАЛЬНОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА

Боєнко О.Ю.

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАХИСТУ БРЕНДА..... 77

Боєнко Е.Ю.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ БРЕНДА

Boienko O.

LEGAL ASPECTS OF THE BRAND PROTECTION

Дутова Н.В., Михайлова М.Д.

**ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ
ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У ПОСТАЧАЛЬНИКІВ 86**

Дутова Н.В., Михайлова М.Д.

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО
УЧЁТА ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ У ПОСТАВЩИКОВ

Dutova N., Mykhailova M.

SPECIAL ASPECTS OF SUPPLIER ACCOUNTING AND TAX
ACCOUNTING OF FACTORING OPERATIONS

Касьмін Д.С.

**ОРГАНІЗАЦІНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗУ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДІ..... 95**

Касьмин Д. С.

ОРГАНИЗАЦИО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА
СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА МОЛОДЕЖИ

Kasmin D.

ORGANIZING AND METHODOLOGICAL SUPPORT
GOVERNMENT REGULATION AND MARKET ANALYSIS OF THE
YOUTH LABOR MARKET

Клименко Ю.М.

**СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ МЕХАНІЗМИ ПРАКТИКО-ОРІЄНТОВАНИХ
ОСВІТНЬО-ДОСЛІДНИЦЬКИХ МЕРЕЖ..... 103**

Клименко Ю.Н.

СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ ПРАКТИКО-
ОРИЕНТИРОВАННЫХ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Klymenko Yurii

SYSTEM-FORMING MECHANISMS OF PRACTICALLY-
ORIENTED
EDUCATIONAL RESEARCH NETWORKS

Лизунова О.М.

ФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА..... 115

Лизунова Е.Н.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ
ПРЕДПРИЯТИЯ

Lyzunova O.

THE FORMATION OF THE ENERGY STRATEGY OF AN
ENTERPRISE

Наумова М.А.

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОЦІНЮВАННЯ ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ..... 123

Наумова М.А.

МИРОВОЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА

Naumova M.

WORLD EXPERIENCE EVALUATION GENDER INEQUALITY

Таранич А.В.

**ФЕНОМЕН ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА И ОСНОВНЫЕ
КОНЦЕПЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ 133**

Таранич А.В.

ФЕНОМЕН ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА
ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

Taranich A.

THE PHENOMENON OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY AND THE
BASIC CONCEPTS OF ITS DEVELOPMENT

Поповський Ю.Б.

ІННОВАЦІЇ В ОСВІТНІХ ЗАКЛАДАХ: ФАКТОРИ І ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ВИСОКО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ.....142

Поповский Ю.Б.

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ:
ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ
ВЫСОКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

Yuriy Popovsky

INNOVATION IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS: FACTORS
AND TOOLS DEVELOPMENT PROCESSES OF HIGH-
TECHNOLOGY SERVICES

Тахтарова К.А.

ОСОБЛИВОСТІ РОБОТИ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ З ДЕЯКИМИ КАТЕГОРІЯМИ БЕЗРОБІТНОГО НАСЕЛЕННЯ..... 152

Тахтарова К.А.

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ЗАНЯТОСТИ УКРАИНЫ С НЕКОТОРЫМИ КАТЕГОРИЯМИ
БЕЗРАБОТНОГО НАСЕЛЕНИЯ

Takhtarova K.

FEATURES OF WORK OF THE STATE EMPLOYMENT
SERVICE OF UKRAINE WITH CERTAIN CATEGORIES OF
UNEMPLOYED PERSONS

Дейна А. Ю.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ..... 160

Дейна А. Ю.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО
ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЭНЕРГОНЕЗАВИСИМОСТИ УКРАИНЫ

Deina A.

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF STATISTICAL
PROVISION OF REGULATING ENERGY INDEPENDENCE OF
UKRAINE

Алексич К.О.

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 171

Алексич К.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Aleksych K.O.

ORGANIZATION OF MARKETING AND LOGISTICS
ACTIVITIES IN THE ENTERPRISE'S COMPETIVENESS
MANAGEMENT SYSTEM

О. Anisimova, N. Horiachova

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE STRATEGY ON INDUSTRIAL ENTERPRISES..... 182

О.М. Анісімова, Н.В. Горячова

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

О.Н. Анисимова, Н.В. Горячова

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

А.В. Карпенко, Ю.С. Кононенко

СТРАТЕГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 190

А. В. Карпенко, Ю. С. Кононенко

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

A. V. Karpenko, Y. S. Kononenko

STRATEGIC IMPORTANCE OF COMMERCIALIZATION FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMICS

Флейчук М.І.

РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ Л.А. СИВОЛАП «ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНОМУ СВІТІ: ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ВИМІР» 202

УДК: 338.432:332.12

Larisa Shaylska, D.Sc (Economics), Professor, Professor, Head of the Faculty of Economics of Vasyl' Stus Donetsk National University

Serhii Kozlovskiy, D.Sc (Economics), Professor, Professor of the Department of Personnel Management and Labor Economics of Vasyl' Stus Donetsk National University

CONCEPTUAL APPROACH TO ENSURE THE SUSTAINABILITY AND DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE REGION OF UKRAINE

The problems of ensuring the sustainability of the agricultural sector in the region are defined. The author's interpretation of the categories "economic sustainability of the region" and "economic sustainability of the agricultural sector" are proposed. The classification of category "sustainability of the agricultural sector in the region" supplemented with an intellectually-innovative component. The measures of legal regulation of sustainable development of the agricultural sector in crisis regions.

Keywords: steadiness, region, agrarian sector, management, state, development.

Fig. 4, Ref. 12.

Л.В. Шаульська, С.В. Козловський

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ТА РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Визначено проблеми забезпечення стійкості аграрної галузі регіону. Запропоновано авторські тлумачення категорій «економічна стійкість регіону» та «економічна стійкість аграрної галузі». Класифікацію категорії «стійкість розвитку аграрної галузі регіону» доповнено інтелектуально-інноваційною складовою. Розроблено заходи нормативно-правового регулювання стійкого розвитку аграрної галузі регіонів в умовах кризи.

Ключові слова: стійкість, регіон, аграрна сфера, управління, держава, розвиток.

Рис. 4, Літ. 12.

Л.В. Шаульская, С.В. Козловский

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОСТИ И РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА УКРАИНЫ

Определены проблемы обеспечения устойчивости аграрной отрасли региона. Предложено авторские толкования категорий «экономическая устойчивость региона» и «экономическая устойчивость аграрной отрасли». Классификацию категории «устойчивость развития аграрной отрасли региона» дополнено интеллектуально-инновационной составляющей. Разработаны мероприятия нормативно-правового регулирования устойчивого развития аграрной отрасли регионов в условиях кризиса.

Ключевые слова: устойчивость, регион, аграрная сфера, управление, государство, развитие.

Рис. 4, Лит. 12.

Formulation of the problem. The current stage of the national economic development is characterized by the intensification of the process. The transition to a social-market type of regional policy, focused on accelerating the pace and improving the quality of economic growth. Regional specialties of the farmer's production and strengthening social and economic importance of the agricultural sector to encourage the necessity of development and justification, methodological positions aimed at solving multifaceted and different issues of ensuring sustainable development of the agricultural sector at the level of regional structures.

Analysis of recent research and publications. Problems of sustainable development in the agricultural sector are devoted to the classic works of F.O. Batalin, M.I. Vavilov, S.U. Witte,

V.V. Dokuchaeva, M.D. Kondratiev, Y.S. Paskhavera, O.F. Fortunatova, B.S. Yastremskyi. Pledged by them conceptual positions of sustainability and stability were further developed in researches of V.M. Afanasyev, I.P.Boiko, I.B. Zahaitov, P.D. Polovinkin, A.I. Manel and others. The problems of the scientific bases formation of sustainable development of the agricultural sector also was reflected in the works of many Ukrainian scientists and economists: V.V. Vernadskyi, B.M. Danylyshyna, M.I. Dolishnii, S.I. Doroguntsov, G.B. Ivanytska, O.L. Kashenko, M.F. Kropyvka, G.M. Kaletnik, L.V. Melnyk, E.V. Mishenina, M.N. Palamarchuk, S.A. Podolynskyi, A.M. Trehobchuk, G.V. Cherevko and others.

The issue of reproduction and rational use of resource potential in the agrarian sphere investigated P.P. Borschevskyi, I.I. Lukinov, A.G. Mazur, O.V. Moroz, S.V. Martynov, O.S. Onyschenko, G.M. Pidlisetskyi, P.T. Sabluk, O.V. Skydan, P.I. Trynko, M.M. Fedorov, O.M. Tsarenko, A.V. Chupis, V.V. Shyian, O.G. Shpykulyak, V.V. Yurchushun. At the same time issues of ensuring sustainable development of the agricultural sector at the level of a separate region is still insufficiently investigated and also are very sharp.

Purpose of the article is to investigate the theory and essence of the concept of "sustainability of the agricultural sector in the region," the interpretation of the terms "economic sustainability of the region" and "economic sustainability of agricultural sector in the region," improving the category of "development sustainability of the agricultural sector in the region", singling out its levels, development of its management model, defining the state's functions in ensuring the development sustainability of the agricultural sector, forming of a functional model of management of the sustainability and development of the agricultural sphere of the region based on the indicative planning.

Research results. In ensuring of the economic development the sustainability of the agricultural sector plays a special role. "Food production - Karl Marx wrote "is the first condition of living of direct producers and all production in general"[1]. Moreover, this process should be continuous and steadily growing, not only because people cannot stop consumption of produce, but also the need to increase the volume and improve the quality of produced products because of the growing demand and population. Solving this problem is very actual; because a phenomenon in the history of humanity – Starvation is a constant problem in the world.

The analysis of macroeconomic indicators of Ukraine's economy shows that currently its agricultural sector is probably the only one that actually pulls the whole economy of the country. According to the IMF, in 2013 Ukraine's GDP per capita was US \$ 3862, which is lower than in Albania or Mongolia. Overall, it shows a critical state of the national economy, especially in light of the events that took place at the beginning of 2014 that led to the outflow of investment capital from Ukraine, devaluation of national currency, reduction of real incomes and termination of production capacity because of supply contracts cancelled, increasing inflationary processes and so on. At the same time in 2013 the domestic agro-industrial complex accounted for the largest share in total export performance: Ukraine exported agri-food products worth US \$ 17 billion., while import increased by almost 9% and amounted to US \$8.2 billion; 2/3 agro-food exports goods provided 5 types of products: corn - 13%, wheat - 11% rape seed - 7%, sunflower oil - 19% and sunflower meal - 5%.

According to the State Information and Analytical Center of External Commodity Markets Monitoring, priority direction for Ukraine in the structure of export, trade turnover in 2013 was the CIS countries, where about 36% of goods were exported; 10% less products went to the EU. Among the leading importers of Ukrainian products are also countries of the near and Far East, where buy, respectively, 18% and 8% were exported goods. Approximately the same structure of imports to Ukraine, its largest volume (37%) - from the CIS, then the EU (35%), Far East (15%) and Near East (3%).

Negative in this process is that the exported goods have low added value. It is appropriate

to note that in the years 1660-1685 in England at the time of King Charles II a law was passed forbidding export of raw materials because after processing it abroad it was then imported into the country at higher prices. Ukraine also has to diversify its export structure of agro-food products and to increase export of goods with high added value. As a result, the importance of the agricultural sector in the economy will grow.

The domestic agrarian sector will become "a locomotive" for the modernization of state and the source of the national economy through the multiplier effect of its various spheres (food industry, machinery, etc.).

The problem of ensuring the sustainable development of the agricultural sector is not new, but its implementation directions under conditions of modern economic relations are significantly different (Fig. 1).

Firstly, agriculture continues to be a major food producer and a major source of human activity. Any violation of its development leads to destabilization and imbalance of production and consumption. Structural changes in the sector under conditions of transformational economy is mainly focused on the production of the products which provides the maximum profit that in the agricultural sector is not always justified in terms of sustainability of production, ensuring food security in society and preserving soil fertility.

Secondly, market conditions determine the processes of narrow specialization of agricultural enterprises it means production that gives the highest profit.

However, changeable competition and world market conditions align prices and the profitability of producers which eventually leads to underutilization of production potential of the agricultural sector, decline in production and sustainability, aggravation of social problems [2].

Thirdly, environmental factors significantly affect all processes in agriculture. Their partial regulation by melioration, chemicalization, mechanization, seed production organization on a scientific-substantiated level requires large investments, which agricultural producers and the state have an insufficient amount of investment capital, causing instability in the main produce.

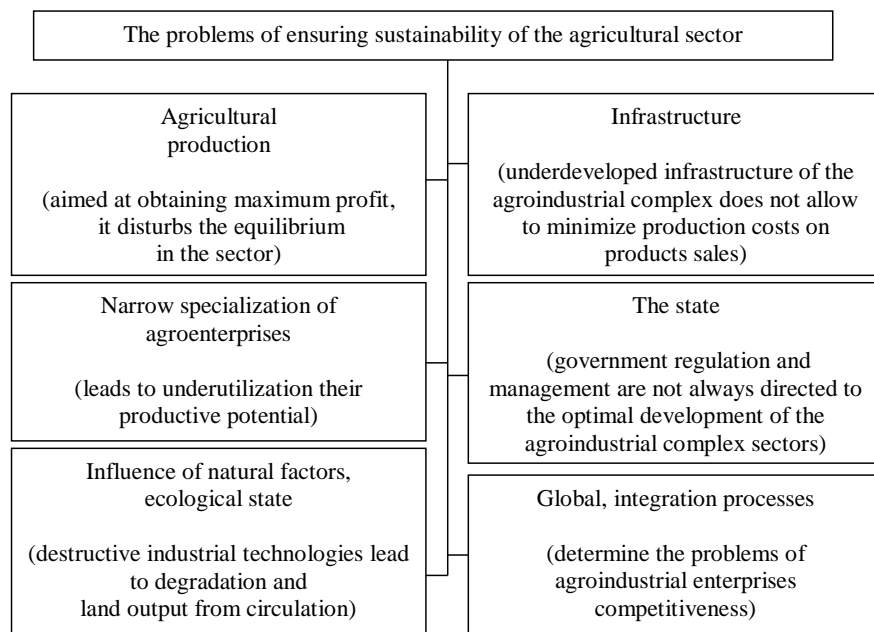


Fig. 1. The problems of ensuring sustainability of the agricultural sector

Fourth, an important condition of the agricultural sector sustainability serves developed infrastructure of agro-industrial complex and agricultural market first of all. With the transition

to a market economy its formation and normal functioning is complicated, which increases the costs for promoting products to consumers, causes significant price variations, which also generates instability in agricultural development.

Fifth, the sustainability of agricultural production and interrelated sectors of the economy largely depends on the regulatory role of the state. But its impact at this time is insufficient. It disrupts the normal course of the reproduction process, and damage from instability in the agricultural sector significantly exceeds the losses in other sectors.

Sixth, the threat of sustainability of Ukraine's agricultural sector under conditions of world integration processes determined by the inability of most companies to produce products that meet international standards.

All of this enhances the attention of modern researchers [3] to the problem of production sustainability and agricultural development. At the same time basic approaches to the disclosure of this concept and development measures that will ensure dynamic development are determined primarily by the need to overcome crisis state of agricultural production. A retrospective review of theoretical aspects of the agriculture sustainability problem shows that over many years it is among the most urgent for the state. However, despite the significant number of scientific publications on improving the sustainability of production in general and agriculture in particular, it should be noted that the sustainability of the agricultural sector development is a new and still not enough disclosed category in terms of both the essence and research methodology.

Nowadays there is no single generally accepted definition of "sustainability development of the agricultural branch (sector)" which is caused by underdevelopment and is contradictory of sustainable development concepts, lack of information for the quantitative measurement of the sustainability degree. Some authors under sustainability, of farming in particular, understand the ability to withstand negative influences, mainly - elemental forces of nature, prevent or weaken decline in production; the second – consider it as sustainability of average level of dynamic row; the third – interpret it as sustainability of evolution, development of investigated phenomenon. However, only by this concept of sustainability is not confined. Sustainability of agrarian development - is not only possible to overcome the adverse effects for agriculture, but the ability to use them with the greatest effect.

To develop a management model of the sustainable development of the agricultural sector in the region it is necessary to define the interpretation of the concept of "economic sustainability of the region" and "economic sustainability of the agricultural sector." Considering the research conducted by individual scholars [4; 5], accept that:

- the economic sustainability of the region — is the ability of its economy after some disturbance (changes in external or internal factors of development) to quickly return to a state not worse than the previous, keep it arbitrarily long time, and improve its subject to positive changes in the economy of the region;
- the economic sustainability of the agrarian sector — it is the ability to withstand external and internal influences and save stable equilibrium for a sufficient time.

The transition to the sustainable development of the regional agrarian sector — it's quite a long process that requires solving complex economic tasks. With promotion towards the sustainable development the very idea of it will change and clarify, people's needs - will rationalize according to existing constraints, and the means for meeting those needs - will improve. Therefore, implementation of the principles of sustainable development should be considered in stages. Moreover, only for a relatively early stage some programs and forecast documents can be developed.

The region is, on the one side, a complex socio-economic system, internal environment of which are economic, social and ecological subsystems, on the other — it is a subsystem of a higher hierarchical level.

A variety of approaches to the definition of sustainability in the agricultural sector in the region are caused by the multifaceted problem, extreme complexity of the object and a set of tasks solved by this sector as a whole and its components in particular. The search for new directions and ways of agricultural activities development, which reduce its negative impact on the environment, defined the emergence of a new interpretation of agricultural production sustainability as production, based on the quality of food, quality of life and environmental safety, preservation of conditions for sustainable food ensuring of humanity in the long term. In this general ecological approach to the concept of "sustainability of agrarian sector development of the region" distinguish the following categories: ecological, productive, economic and social. It is appropriate to supplement them in an intellectual and innovative component [5,6] (Fig. 2).

There is no clear definition of "intellectual potential". Scientists consider "intellectual potential" as unity of creative and individual labor potentials of employees, which characterize their ability to the production of material goods using materialization of knowledge and their adequacy of management requirements.

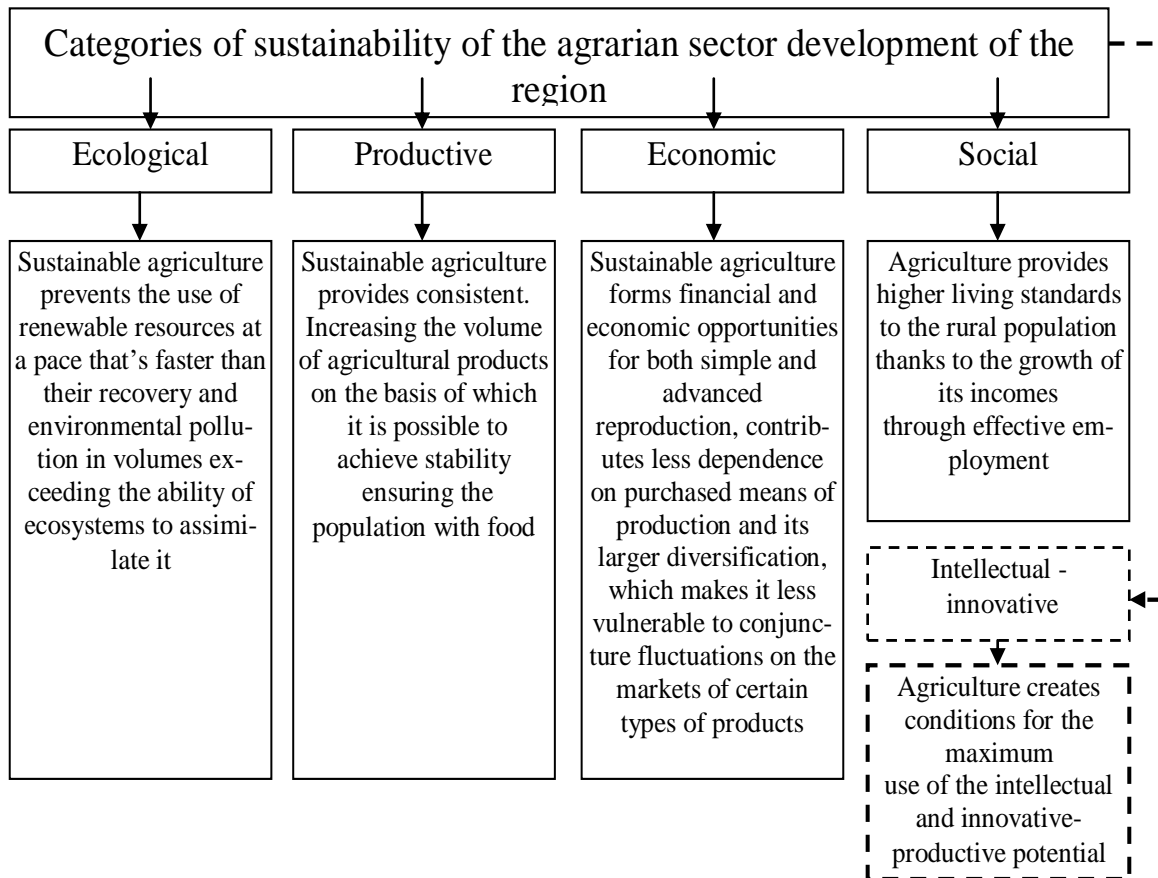


Fig. 2. The concept of categories "sustainability of agrarian sector development of the region"

Innovative potential is the totality of all kinds of informational, intellectual, technological, and scientific-production resources, including technical documentation, patents, licenses, business plans, and innovative programs and so on. Choice of one or another development strategy depends on the state of innovative potential; innovative potential in this case can be considered as "degree of readiness" of the economic system to fulfill the goals of development.

The system of sustainability of the agricultural sector of regions is structuring the element

of the economic system at the national level and the main link in the complex of measures to ensure the population has food.

Considering agriculture (agrarian sector of economy) as the sole economic, ecological and social system that has certain goals. Structurally united features and functional relationships, in the modern period importance is given not just to the actual growth of agricultural production, but also to increase its economic efficiency which provides sustainability in general. Thus, increasing the volume of livestock production without radically enhance its profitability (which is much lower than in crop production) which can lead to aggravation of reproduction problems in the agrarian sector. The same time, efficiency gains, which is not accompanied by an increase in production, insecure strengthening of the country's dependence on food imports and may cause growth of unemployment in rural areas and the expansion of poverty.

The approach to achieving social goals of sustainable development of the agrarian sector requires an explanation. The fact is that improvement in living conditions of agricultural workers extends beyond the agrarian sector and largely connected with a complex development of rural areas (regions). Therefore, there is a clear interdependence of sustainability in the agricultural sector and level of rural development. The close relationship of agriculture development with rural development as a social and territorial subsystem of society, where the sector dominates, it's the most important component of the research methodology of agrarian sphere sustainability problems. This approach was declared at the session of FAO in Rome in 1996, in the materials was said: "The main task of the program of sustainable agriculture and development is a stable raising the level of food production and ensuring food security".

Thus, the essence of a systematic approach to the interpretation of sustainability of the agrarian sector development of the region is a balanced combination of productive, economic, social and ecological goals. Using a systematic approach and relying on identified essential features of the investigated category, sustainability of development of the regional agrarian sector is a dynamic transition process of the system to a qualitatively new innovation level, aimed at ensuring economically grounded, ecologically safe, socially oriented expanded reproduction, at increasing the level and improving the quality of rural population living under the influence of internal and external environment factors. The process of transition of agrarian sector to sustainable development involves the implementation at several levels (Fig. 3) [7, 8].

The first, lower, the level of development involves scientific compliance of crop rotation, the use of windbreaks and modern land melioration, optimally conditioned observance saving technologies in crop growing, forming productive herd, transition to biological methods of crop protection from pests, reducing the use of agrochemicals and pesticides.

The second, average, the level of agriculture sustainability involves, along with characteristics above, a number of additional measures — improving soil fertility and natural resources of rural agrarian landscapes, the use of advanced diagnostic soil cover analysis and the health of farm animals, constant monitoring of pests and diseases of plants and animals.

On the third, higher level, attention should be given to the formation and organization of farms which produce ecologically clean crop and livestock production, focused on implementing the most progressive, safe and non-waste technologies in the field of immune, genetic engineering and remote sensing of agricultural complex objects. Particular importance should be given to practical use of the agro-marketing principles and entrepreneurship. It is also envisaged that complex measures of mitigation and prevention of unemployment in rural areas, employment regulation in the context of all types of business entity, creating conditions for increasing incentives for highly productive labor in agriculture production, including through the extensive development of different types of farms in non-agricultural production. Ultimately, this will facilitate sustainability of development in the agricultural sector in terms of improving the economic, social and labor sphere in rural areas, increasing incomes and social

protection of the rural population.

To ensure the sustainability of development of the agrarian sector great importance has to be given to the management of processes which occur in its system forming elements. Indeed, any existing organizational structure must comply with an adequate system of state management, because no country can be without it. In our country such a management body is the Ministry of Agrarian Policy and Food of Ukraine and its regional divisions.

For the implementation of management impacts on the agricultural sector of the region to apply a general cybernetic method is appropriate, proposed by the founder of cybernetics Norbert Wiener [9], this had been successfully used in agriculture by A.F. Chudnovskyi [10]. Under this approach for management of sustainability of the agrarian sector development it's expedient at first to determine: input and output information flows of agrarian economic system of the region; the principles of construction and functioning of the management model of sustainability of agrarian economic system development of the region; the objective function, types and tasks of management of sustainability of the agrarian economic system development of the region [11].

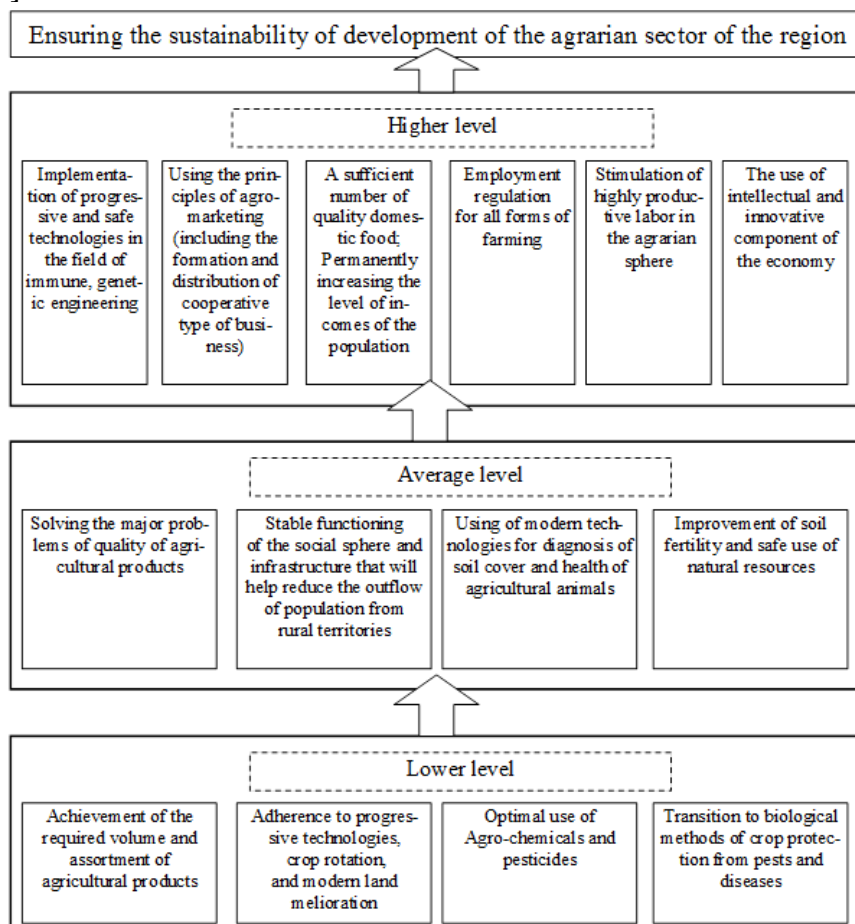


Fig. 3. The levels of sustainability of the agricultural sphere of the region

In the period of instability, development of the agricultural sector within the region legal regulation requires special importance. It is necessary to develop and adopt at legislative, regional level, rules and regulations for all participants of market relations, legal and regulatory framework of interregional wholesale markets functioning, exchange trading, organization and conducting competitions of procurement agricultural products in state and regional funds, conducting commodity and procurement interventions, pledge operations, etc. In addition to developing new legal and regulatory documents it seems necessary to verify agrarian

legislation, removing contradictory norms, uncertainty and also to ensure relative stability of laws and control of their implementation. Particular importance of legal and normative regulation in the agrarian sector become issues that shown in Fig. 4.

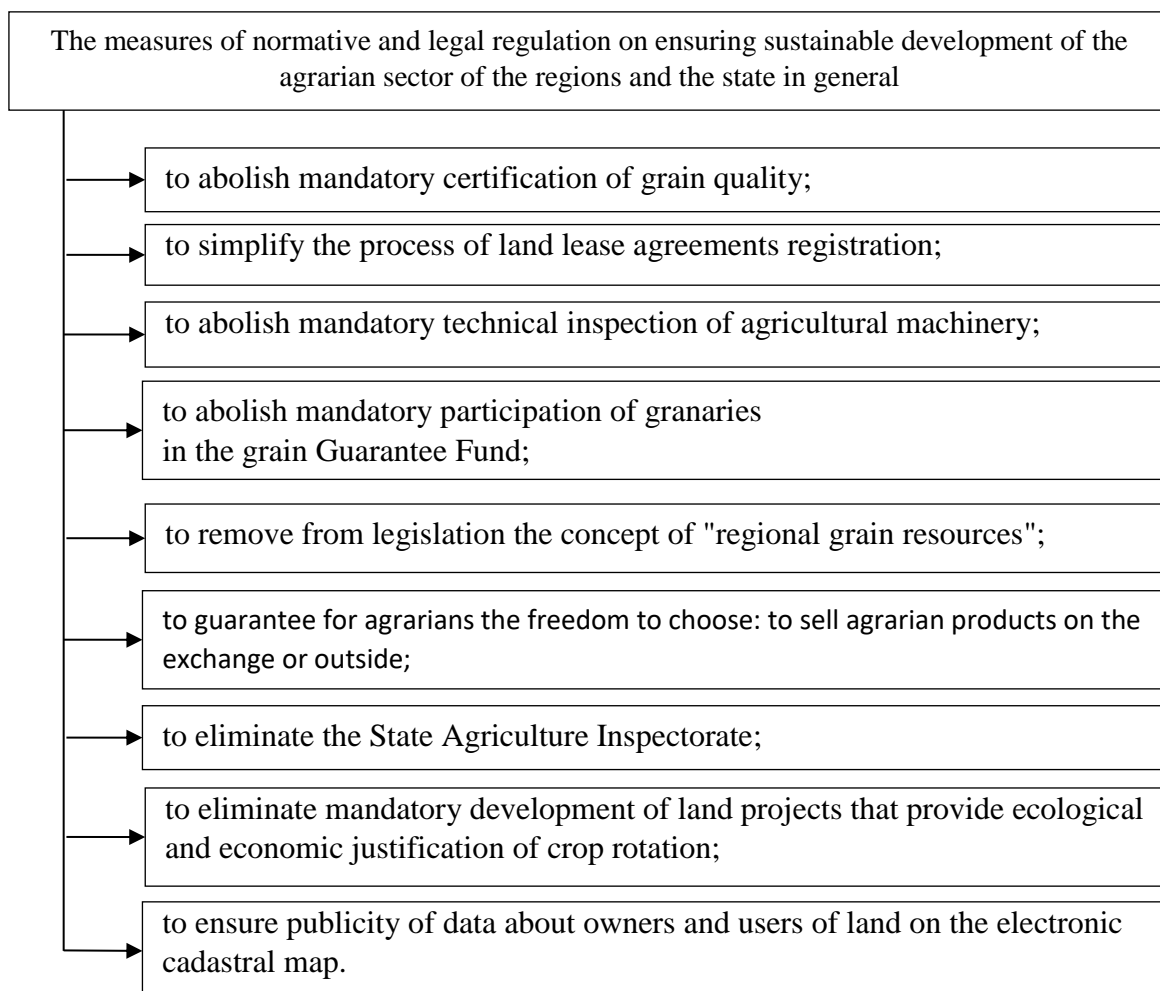


Fig. 4. The measures of normative and legal regulation on ensuring sustainable development of the agrarian sector of the regions

Some measures have been adopted by the Verkhovna Rada of Ukraine as Law of Ukraine №2436a from 04.09.2014 year [12]. This law is aimed at improving conditions for business activity by eliminating unnecessary restrictions in the conducting of economic activity by reducing the amount of allowing documents.

Conclusion. Increasing the sustainability of the agricultural sectors development is not possible without a significant course correction of agrarian reforms. Important to note is that issues of sustainable development of the agricultural sector of the regions is a part of the general problem of stabilization and development of agricultural production. Therefore, such a system should be a complex of interrelated administrative and organizational, legal and economic mechanisms.

References

1. Marx K. *Kapital* [Capital]. Moscow, Politizdat, 1972 [in Russian].

2. Vol'vach F.V., Dobrokhod M.I. et al. *Stiikiy Ekologichno Bezpechniy Rozvytok v Ukraini, za red. Dobrokhoda M.I.* [Sustainable Ecologically Safe Development in Ukraine], edited by M.I. Dobrokhod. Kyiv, MAUP, 2002 [in Ukrainian].
3. Dolishnii M.I. *Ekonomichnyi rozvytok i ekologichna bezpeka: shlyakh Ukrainy, v: Problemy Stalogo Rozvytku* [Economic development and ecological safety: Ukraine's way, in: Problems of Sustainable Development]. Kyiv, BMT, 1998, pp. 36–41 [in Ukrainian].
4. Kozlovskiy S.V. *Upravlinnya Suchasnymy Ekonomichnymy Systemamy, Ikh Rozvytkom ta Stiikisty* [Control over Modern Economic Systems, Their Development, and Stability]. Vinnytsya, Merk'yuri_Podillya, 2010 [in Ukrainian].
5. Kaletnik G., Kozlovskiy S., Kozlovskiy V. *Stiikist' ekonomiky yak faktor bezpeky ta rozvytku dergavy* [Stability of the economy as a factor of the safety and the development of a state]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*. – 2012. – № 7. – pp. 16–25 [in Ukrainian].
6. Baranovs'kyi V. *Terytorial'na model' doslidzhennya stiikogo ekologichnogo rozvytku Ukrainy* [The territorial model of study of Ukraine's stable ecological development]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*. – 1998. – № 8. – pp. 76–82 [in Ukrainian].
7. Kozlovskiy S., Grinyk R., Pidvalna O. The sustainability of agricultural sphere of the region as a factor in the economic development of Ukraine. *Regional Innovations*. – 2015. – № 1. – pp. 22-31 [in English].
8. Kozlovskiy S., Kozlovskiy V., Burlaka O. *Stiikist' rozvitky agrarnoi galuzi regiony yak chinnik ekonomichnogo zrostannia Ukraini* [The sustainability of the agricultural sector region as a factor economic growth of Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*. – 2014. – № 9. – pp. 59-73 [in Ukrainian].
9. Wiener N. *Kibernetika i Obshchestvo* [The Human Use of Human Beings: Cybernetics and Society]. Moscow, Taideks, 2002, p. 39 [in Russian].
10. Chudnovskii A.F. *Kibernetika v Sel'skom Khozyaistve* [Cybernetics in Agriculture]. Moscow, Kolos, 1965 [in Russian].
11. Shaylska L. *Strategiche upravlinnia rozvitkom i efektyvnim vikoristanniam trudovogo potencialu pidpriemstva* [Strategic management of development and effective labor institutions of employment]. *Ekonomika Promislovosti – Economy of Industry*. – 2004. – № 5. – pp. 182-189 [in Ukrainian].
12. Law of Ukraine About Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine regarding Reducing the Number of Documents of Allowing Character (2014). Retrieved from http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=47651 (in Ukrainian)

УДК 658.012.23

Безгин К.С., д.э.н., профессор кафедры менеджмента Донецкого национального университета имени Василя Стуса

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ СРЕД СОВМЕСТНОГО СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ

Нелинейность протекания инновационных процессов радикально изменяет подход к менеджменту инновационного аксиогенеза, что предполагает поиск иных гносеологических оптик для их исследования и управления. Прототипом формирования методологических оснований функционирования инновационно-активных полисубъектных сред выступила концепция автопоезиса, которая вскрывает эффективные механизмы осуществления инновационной деятельности, а на место конгруэнтных форм их реализации выдвигает парадигмы полисубъектности и коллабораций. В работе с помощью абдуктивного метода проведено системное сопоставление онтологической сущности инновационно-активных полисубъектных сред совместного создания ценности и автопоезных единств, в результате чего, выявлены ключевые сферы их когерентности. Последовательное выделение характеристик открытого полисубъектного аксиогенеза вызвало необходимость сравнения со своим повсеместно действующим антиподом - закрытым процессом создания инновационной ценности. Выявленная в статье ограниченность возможностей создания консонансных объектных ценностей в рамках закрытого аксиогенеза, обусловлена целым рядом социально-экономических трансформаций, многократно увеличивших сложность и неопределенность рыночных процессов. В этих условиях, конгруэнтной формой практической организации инновационной деятельности являются инновационно-активные среды совместного создания ценности.

Ключевые слова: автопоезис, аксиогенез, коллаборация, коэволюция, пролиферация, полисубъектность, ценность (3 рис., 9 лит.).

Безгин К.С.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО- АКТИВНИХ СЕРЕДОВИЩ СПІЛЬНОГО СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ

Нелінійність протікання інноваційних процесів радикально змінює підхід до менеджменту інноваційного аксіогенезу, що передбачає пошук інших гносеологічних оптик для їх дослідження і управління. Прототипом формування методологічних засад функціонування інноваційно-активних полісуб'єктних середовищ виступила концепція автопоезиса, яка розкриває ефективні механізми здійснення інноваційної діяльності, а на місце конгруентних форм їх реалізації висуває парадигми полісуб'єктності та колаборацій. В роботі за допомогою абдуктивного методу проведено системне зіставлення онтологічної сутності інноваційно-активних полісуб'єктних середовищ спільного створення цінності й автопоезних єдностей, в результаті чого, виявлено ключові сфери їх когерентності. Послідовне виділення характеристик відкритого полісуб'єктного аксіогенезу викликало необхідність порівняння зі своїм поширеним антиподом - закритим процесом створення інноваційної цінності. Виявлена в статті обмеженість можливостей створення консонансних об'єктних цінностей в рамках закритого аксіогенезу, обумовлена цілою низкою соціально-економічних трансформаций, які багаторазово збільшили складність і невизначеність ринкових процесів. У цих умовах, конгруентною формою організації інноваційної діяльності в сучасних умовах є інноваційно-активні середовища спільного створення цінності.

Ключові слова: автопоезис, аксіогенез, колаборація, коеволуція, проліферація, полісуб'єктність, цінність (3 рис., 9 лит.).

Bezgin K.S.

METHODOLOGICAL BASES OF FUNCTIONING OF INNOVATION-ACTIVE ENVIRONMENTS COLLABORATIVE VALUE CREATION

Non-linearity of the flow of innovative processes radically changes the approach to the management of innovation aksio genesis that involves finding other epistemological optics for their research and management. The prototype of the formation of the methodological grounds of functioning of innovation active polysubject media made the concept of autopoiesis, which reveals the effective mechanisms for the implementation of innovative activities, and the place of congruent shapes their realization brings paradigm polysubject and collaborations. In this paper by using abductive method conducted systematic comparison of the ontological essence of innovation-active media polysubject collaborative value creation and autopoiesis unities, as a result, identified the key areas of their coherence. Sequential selection of characteristics of open polysubject aksio genesis necessitating comparison with its universally applicable antipode - a closed process of creating innovative value. Identified in an article the limited capacity of creating consonance object values within aksio genesis closed, caused a range of socio-economic transformations, a multiple increase complexity and uncertainty of market processes. Under these conditions, the practical organization of congruent form of innovation activity are innovation-active environment collaborative value creation.

Keywords: autopoiesis, aksio genesis, collaboration, co-evolution, proliferation, polysubject, value (3 fig., 9 lit.).

Социально-экономические трансформации, происходящие в современном обществе, радикально изменяют ландшафт инновационной деятельности, как на макро, так и на микроуровне. Традиционная линейная парадигма инновационного развития, предполагающая движение инновационных ценностей по цепочке «наука – техника – производство», наряду с классическим подходом к научной рациональности, элиминирующим субъекта из процесса познания, на практике демонстрируют ограниченность собственных эпистемических позиций, что требует разработки принципиально иных гносеологических оптик, позволяющих сфокусироваться на факторах, обеспечивающих консонансность (согласованность) создаваемой ценности с основными рыночными потребностями. Обширный фактологический анализ фиксирует максимальную результативность инновационного аксиогенеза (создания ценности) на уровне 20 % [1], что диссонирует с базовыми принципами общества устойчивого развития.

Анализ причин указанной рассогласованности позволяет выделить целый ряд социальных трансформаций, к которым большинство предприятий на постсоциалистическом пространстве относятся индифферентно. Вынесем на поверхность инициированного обсуждения некоторые из них, для того чтобы убедительно манифестировать актуальность обозначенной тематики. Формирование общества возрастающей рефлексии, интенсификация процессов развития которого обусловлена распространением информационно-коммуникационных технологий, обеспечивших беспрецедентные в истории развития человечества возможности интеграции разрозненных до этого субъектов, приводит к возникновению различных инновационно-ориентированных сообществ, осуществляющих коллаборационную фильтрацию создаваемых ценностей и устраняющих тем самым доминирующую ранее информационную асимметричность между сферами производства и потребления. В результате осуществления подобной деятельности происходит кристаллизация новых субъектов потребления, сопоставимых по степени когнитивного совершенства с субъектами науки и инженерии, но превосходящих их в идейном разнообразии и понимании эволюционных рыночных тенденций, что обусловлено их многочисленностью, гетерогенным знанием и опытом, а также ориентацией на

различные сферы деятельности. Игнорирование субъектом хозяйствования данных изменений может оставить его на обочине магистральных путей современного инновационного аксиогенеза.

Традиционные попытки прогнозировать изменения рыночных трендов с позиции внешнего наблюдателя, с целью детерминировать параметры аксиогенеза, со временем, в силу возрастающей сложности и неопределенности рыночных процессов, будут все более стохастическими. Кроме того, использование конституированных в практике современных предприятий подходов, ориентированных на редукцию сложности, посредством блокировки рефлексии и манипулирования сознанием потребителя, по причине роста интеллектуализации последнего, будут также терять свою действенность. Поэтому, направление развития современного менеджмента процессов создания ценности, которое выносится на обсуждение в данной статье, ориентированно на полисубъектность и коллаборацию, как новые формы организации и осуществления инновационного аксиогенеза.

Теоретико-методологический базис инновационных аспектов процесса создания ценности заложен в трудах следующих исследователей: Й. Бенклер, Г. Бхолла, Т. Давила, П. Друкер, М. Кастельс, К. Кристенсен, К. Лакхани, Ч. Лидбитер, К. Прахалад, В. Рамасвами, Э. Роджерс, Д. Старк, Дж. Хау, Э. Хиппель, Г. Чесбро, М. Эпштейн, Ф. Янсен. Методологические основы управления процессом создания ценности, как автопоэтической системы отражены в работах по социальной кибернетике и антропологической синергетике, заложивших основы конструктивизма: У. Матурана, Ф. Варела, Н. Луман, Дж. Спенсер-Браун, Г. Бейтсон, чьи идеи получили дальнейшее развитие в исследованиях В. Аршинова, В. Буданова, Е. Князевой, С. Курдюмова, Е. Ивахненко. Но несмотря на многообразие существующих исследований, наука и практика требует преодоления сложившегося противоречия между системами производства и потребления, относительно генерируемых ценностей, которое выражается в фрагментарном регулировании указанных отношений и нарастании диссонанса их акторов, что отрицательно сказывается на развитии социально-экономической системы в целом. Таким образом, отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, необходимо отметить, что методологические основы функционирования инновационно-активных сред совместного создания ценности, требуют идентификации релевантной исследовательской метафоры и формирование целевых ориентиров их деятельности.

Целью статьи является формирование методологических оснований функционирования полисубъектных сред совместного создания ценности, конгруэнтных сложности и неопределенности рыночных процессов, для обеспечения консонансного аксиогенеза, ориентированного на максимальное удовлетворение субъектов потребления.

Онтологическая сущность коллаборационного аксиогенеза как трансдисциплинарного явления актуализирует поиск исследовательского базиса, на основе которого можно произвести конвергенцию знаний о процессе создания ценности. Полисубъектные среды совместного создания ценности, как сложные самоорганизующиеся и саморазвивающиеся системы, представляют собой феномен, который следует изучать с опорой на методологический инструментарий синергетики, как междисциплинарный подход, занимающийся исследованием открытых систем. Синергетика является примером конвергенции достижений различных научных дисциплин для нахождения общих принципов самоорганизации систем, которая может выступить конституирующим основанием процессов полисубъектного аксиогенеза.

Проведенное изучение природы полисубъектных сред совместного создания ценности [1], а также использование абдуктивного метода исследования, позволяет

провести параллели с таким ключевым понятием синергетики, как «автопоэзис», привнесенным из нейробиологии (У. Матурана, Ф. Варела [4; 5]) и теории медиакommunikаций (Н. Луман [3]). Впервые идея автопоэзиса была представлена в работе У. Матураны, как философское обобщение нейрофизиологических наблюдений, который определял автопоэтические системы, как «системы, которые, в качестве единств, определяются как сети производства компонентов, которые (1) рекурсивно, через свои интеракции, генерируют и реализуют сеть, которая производит их; и (2) конституируют, в пространстве своего существования, границы этих сетей как компоненты, которые участвуют в реализации сети» [7, с. 21]. Со временем Н. Луман начал использовать данное понятие в аспекте коммуникационных процессов и определял его, как «систему, которая воспроизводит все свои элементарные части при помощи действующей сети таких же элементов и благодаря этому отграничивается от внешней среды» [3, с. 11], что позволяет определять автопоэзис и совместный аксиогенез, как способы воспроизведения системы через себя саму. Механизм, превращающий системы в автономные единства, проявляется через автопоэзис: «Система автономна, если она сама устанавливает собственные подходящие законы... Мы утверждаем, что механизм, превращающий живые существа в автономные системы, – это аутопоэз. Именно это характеризует их как автономные системы» [4, с. 42]. Полисубъектная среда совместного создания ценности является автономной системой, самостоятельно устанавливающей нормы и ориентиры сотворчества, синтезируя свои компоненты из окружающей среды, включая внешних инновационно-активных акторов, как источников новых образов и смыслов для поддержания автопоэзиса коллаборационного аксиогенеза.

Автопоэзис полисубъекта возникает не сразу, а является следствием его эволюционной сборки, как наращивания сложности и сопряженности, которая приводит к запуску его принципиально новых возможностей, способных к автономности и саморазвитию. Таким образом, автономность полисубъектной среды отражается не только в произвольном расширении структуры, но и в собственных законах, по которым она функционирует. Автопоэзис полисубъектной среды запускается с определенного критического момента возрастания ее сложности, после которого полисубъект инициирует совместную деятельность, направленную на создание инновационного образа ценности, посредством рекомбинации и пролиферации ее свойств. Под автопоэзисом полисубъекта совместного создания ценности понимается процесс самостроительства новых уровней собственной когнитивной сложности, за счет коллаборационного аксиогенеза, расширяющего когнитивную реальность самоидентичности входящих в него субъектов. Под когнитивной реальностью У. Матурана понимает когнитивную область, включающую «...все взаимодействия, в которых автопоэтическая система может участвовать без потери своей идентичности...» или, относительно системы как наблюдателя, «...область всех описаний, которые он может сделать» [6, с. 136]. Свойства автопоэзиса совместного аксиогенеза не сводятся к сумме когнитивных свойств субъектов, входящих в полисубъектное сообщество.

Процессы трансформации полисубъекта имеют аналогии с процессами репродукции, протекающими в органических структурах. Как пишут У. Матурана и Ф. Варела: «единства, возникающие при репродуктивном разломе, обладают такой же организацией, что и исходное единство, и поэтому наделены похожими структурными аспектами, они обладают, кроме того, структурными аспектами, отличными как от исходного единства, так и друг от друга» [4, с. 56]. Репродукция полисубъекта порождает новую метаболическую структуру совместного аксиогенеза. В процессе сотворчества может происходить выделение (репродукция) определенной совокупности субъектов, придерживающихся альтернативных взглядов на дальнейшую концептуализацию ценности. Их схожесть с исходным множеством субъектов, заключается в одинаковых

аксиологических нормах, семантическом поле и т.д., но в тоже время разнятся они телеологическими основаниями.

Кроме этого, внешние инновационно-активные субъекты в зависимости от собственных интересов и потребностей делают выбор того или иного полисубъекта совместного аксиогенеза в качестве рефлексивно-аксиологической площадки для самореализации. Субъекты по своему усмотрению могут беспрепятственно интегрироваться в полисубъект и дезинтегрироваться из него. В зависимости от стоящих перед полисубъектом задач возможно осуществление его переструктурирования, разделение его на несколько новых исследовательских команд, посредством репродукции. Таким образом, полисубъект поддерживает содейательный метаболизм собственной организации. Как результат, формируются разнообразные исследовательские ориентации и коммуникации, что способствует возникновению эмергентных свойств полисубъекта. Как утверждают У. Матурана и Ф. Варела, «необходимо четко понимать, что формирование мета-клеточных единств (*читай полисубъектных сред – К.С.*), способных давать начало ряду поколений путем репродуцирования через отдельные клетки, порождает феноменологию, отличную от феноменологии образующих их клеток (*читай субъектов – К.С.*). Такое мета-клеточное единство, или единство второго порядка, будет иметь структурное сопряжение и онтогенез, адекватные ее структуре как составного единства» [4, с. 70]. Это обуславливает появление эмерджентных свойств в процессе сотворчества, направленных на преодоление существующих логических разрывов посредством проявления совместной надситуативной активности коллаборациями, включающими различные комбинации когнитивной гетерогенности.

Экзистенциальный смысл полисубъектных сред сотворчества заключается в репрезентации субъектных ценностей входящих в него акторов, посредством создания объектных ценностей, в свойствах которых отражена коллективная аксиология. Полисубъект генерирует смысловые ориентации собственной коммуникации, репрезентирующие те или иные субъектные ценности и потребности. В результате автопоэзиса полисубъектного аксиогенеза посредством коммуникативных актов происходит формирование образа объекта, как носителя интегральных свойств и характеристик, отражающих коллективные интересы и потребности субъектов, участвующих в совместном аксиогенезе. Таким образом, полисубъект организует не только собственную структуру и собственную репрезентацию, но также интересы и потребности акторов процесса сотворчества.

Необходимо отметить, что воздействия на полисубъектную среду со стороны внешней среды создают всего лишь импульс для запуска процессов изменения. Внешняя среда может лишь побуждать полисубъект к выбору какой-нибудь траектории развития, но только в полисубъекте данный импульс может трансформироваться или нет в информацию, которая будет использована в процессе аксиогенеза. Как пишут У. Матурана и Ф. Варела, «взаимодействия (покуда они рекуррентны) между (*автопоэзным – К.С.*) единством и окружающей средой состоят из взаимных возмущений. В такого рода взаимодействиях структура окружающей среды только запускает структурные изменения в автопоэзных единствах (но не определяет их и не управляет ими), и наоборот, структурные изменения в автопоэзных единствах вызывают структурные изменения в окружающей среде. В результате Мы получаем историю взаимных конгруэнтных структурных изменений, продолжающихся до тех пор, покуда автопоэзное единство и вмещающая его окружающая среда не распадутся: возникает структурное сопряжение» [4, с. 67–68]. По мнению Р. Витакера, «Изменения в окружающей среде могут лишь вызвать изменение состояния системы, но не определять его, оно определяется собственной организацией и структурой системы» [2]. Таким

образом, внешние факторы и воздействия только запускают изменения автопоэзных систем, но не определяют их структурные изменения и не управляют ими, что легитимирует тезис о не применимости к полисубъектным средам совместного аксиогенеза кибернетической схемы операционной системы.

Основной отличительной характеристикой автопоэтических структур является их организация, которая порождает в качестве продукта их самих, без разделения на производителя и продукт. Нейробиологи У. Матурана и Ф. Варела использовали понятие «аутопоэтической машины» при описании ключевого свойства живой системы – непрерывной регенерации и поддержке собственной идентичности. В отличие от «аутопоэтической машины», машина «аллопоэтическая» строит организованные структуры, являющие собой нечто иное, чем она сама [4]. Традиционный процесс закрытого аксиогенеза, реализующийся в рамках предприятия, является примером аллопоэтической машины, ориентированной на создание инновационных ценностей, материализующих потребности других, на основе неполной информации о ее требуемых свойствах. В отличие от нее автопоэтическая структура способна к восстановлению связей, нарушенных внешним воздействием, что проявляется на субъектном уровне в действиях по усовершенствованию объекта или его «переизобретению» непосредственно его потребителем. Субъекты потребления лучше всего знают об имеющихся недостатках объекта и способны через усовершенствование их структуры, с наименьшими затратами восстановить необходимую эксплуатационную пригодность объекта. Интеграция инновационно-активных субъектов потребления в рамках полисубъектных сред совместного создания ценности позволяет создать автопоэтическую систему, способную комплексно координировать направленность процессов аксиогенеза предприятия, исходя из собственных представлений о свойствах и характеристиках создаваемых объектов, которые ориентированы на конкретные условия функционирования. Данный процесс позволяет субъекту хозяйствования устранить ряд причин, характеризующих низкую эффективность НИОКР, присущую закрытому аксиогенезу, среди которых: генерация «пустых» свойств объекта (повышающих цену изделия, но не ее ценность для конечного потребителя); нивелирование низкой адаптации к условиям эксплуатации объекта; повышение степени консонантности объекта, путем приближения ее к эталонному образу ценности, каким его видит потребитель; подстройка характеристик объекта под значимые для потребителя психологические и эргономические требования и т.д.

Трансформация управленческих технологий в социогуманитарном направлении обусловила смещение акцентов в менеджменте с нормативных на поведенческие. В рамках процесса создания ценности, функционирующего в соответствии с нормативным подходом, предполагается, что субъекты науки и инженерии, движимые научно-техническими достижениями и собственной «проинновационностью», генерируют «идеальные» продукты, не требующие своего усовершенствования. При этом представления субъектов науки и инженерии о потребностях и ожиданиях конечных потребителей, как правило, складываются из полученных от субъектов маркетинговой деятельности отчетов о проведенных исследованиях, которые представляются в виде конструкторов знания. Однако, как процесс закрытого аксиогенеза в целом, так и маркетинговая функция, в частности, являются структурно индетерминированными по отношению к аутентичным рыночным тенденциям. Р. Витакер определяет структурную детерминацию, как «принцип того что, направление изменения системного объединения контролируется ее структурой (совокупность различных компонентов, индивидуальные и синергетические свойства внутри установленного порядка которым они конституируют систему) вместо прямого воздействия ее окружающей среды» [2]. Основной вывод из этого принципа для процессов закрытого аксиогенеза – возможности

процесса создания ценности ограничены его конституцией. В аспекте традиционного аксиогенеза структурную детерминацию не следует рассматривать, как строгую причинную детерминацию, в которой создание консонансной ценности невозможно. Тем не менее, когнитивное пространство для эффективного аксиогенеза значительно ограничено. Полисубъектный аксиогенез не создает концепт объекта, который представляет его наивысшую ценность, но описывает диапазон необходимых изменений в рамках которых объект может эволюционировать не теряя своей функционально-целевой идентичности. По мнению Р. Витакера, «Структурная детерминация не ограничивает набор взаимодействий, в которых система может участвовать – а только набор, который наблюдает сама система» [2]. Как отмечает У. Матурана: «Если живая система начинает участвовать во взаимодействиях, не предписанных ее организацией, она участвует не как единица взаимодействий, определяемая своей организацией... и это взаимодействие остается вне ее когнитивной области» [6, с. 11]. Данное положение является ключевым в понимании ограничений процесса закрытого аксиогенеза. Субъекты инженерии и науки, позиционируемые как «внешние» наблюдатели по отношению к рыночным тенденциям, способны адекватно отражать потребительские образы только при пересечении области исследовательской деятельности и их собственной области субъективных ценностей. Кроме этого, поведенческое наблюдение субъектов закрытого аксиогенеза в этой «зоне пересечения» может быть не правильно интерпретировано или не являться осмысленным по отношению к ценностям субъектов потребления, что приведет к созданию диссонансной ценности.

В контексте полученных знаний относительно требований со стороны потребителей к создаваемой ценности следует отметить, что их интерпретация субъектами аксиогенеза может иметь безгранично разворачивающуюся сущность, зачастую непостижимую по отношению к своему изначальному смыслу, который заложен носителями потребностей. Отчасти это объясняет низкую эффективность НИОКР, в силу сложности процесса трактовки получаемых конструктов, в сумме со сложностью изделия это инициирует рассмотрение количества возможных комбинаций искомых свойств создаваемой ценности, которое стремится к бесконечности. В этом аспекте абстрактные конструкты знания об объекте, как результат маркетинговых исследований, противоположны конкретным свойствам и характеристикам, которые предполагаются респондентом маркетолога, неспособным выразить их в вербальной форме, доступной для адекватного восприятия и интерпретации исследователя. Поэтому эффективность результатов аксиогенеза, основанных на использовании маркетинговых информационных буферов, накапливающих и передающих в систему создания ценности потребительские псевдотребования, воплощенные в виде надстройки конструктов знания, возвышающиеся над динамично меняющейся реальностью, имеют вероятностную природу. По мнению автора, только на пересечении гетерархичных по своей природе потребительских и исследовательских сред может возникнуть рефлексивно-аксиологическое поле, в котором создаваемые объекты будут разворачивать свою консонансную структуру.

Гетерархичность полисубъектной структурной детерминации является необходимым условием динамичного и творческого аксиогенеза субъектами, чье количество многократно превышает норму управляемости для традиционных иерархических систем. Одной из причин, благодаря которой стало возможно сотворчество полисубъекта, является глобальное информационное пространство, в рамках которого происходит процесс разворачивания рефлексивно-аксиологического пространства взаимодействия. Возможность эффективной координации усилий инновационно-активных акторов сотворчества возможна посредством медиаторов и модераторов коммуникационных процессов (рис. 1). В этом аспекте полисубъектная

среда сотворчества аналогична сложной нервной системе, запускающей процессы самоорганизации и саморазвития. Описанное управление смыслами (потребностями, интересами и т.д.) является необходимым условием эффективного функционирования полисубъекта, так как инновационно-активные субъекты сотворчества в данном процессе предстают в двойной ипостаси, как создатели образа инновационной ценности, и как потребители ее материализованной модели, т.е. те на кого данный образ и его материализованное воплощение ориентировано.

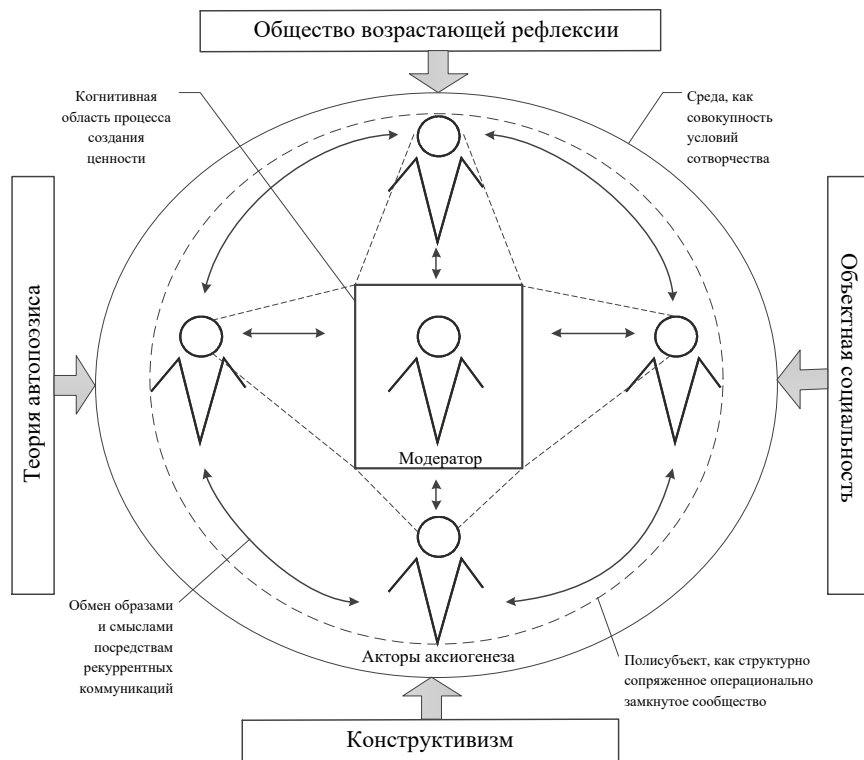


Рис.1. Концептуальная схема полисубъектной среды совместного создания ценности

Эксплицируя идею автопоэзиса в разрезе коллаборационного аксиогенеза, можно высказать следующее предположение: все, что происходит в автопоэтической системе, такой как полисубъектная среда совместного создания ценности, есть выражение свойств самой системы, которая реагирует на внешние возмущения имманентно присущим ей способом. Данная идея нивелирует традиционное представление о закрытом процессе аксиогенеза, способном воспринимать информационные образы ценности посредством маркетинговой деятельности. Автопоэтическая концепция принципиально несовместима с информационной моделью познания. В этой связи У. Матурана отмечает: «...Мы не должны попадать в ловушку, уготовленную предположением о том, что нервная система оперирует с образами мира. Это действительно ловушка, так как подобное предположение ослепляет нас, лишая возможности осознать, что нервная система все время функционирует как определенная, операционально замкнутая система...» [4, с. 118].

Концепция автопоэтического аксиогенеза задает те гносеологические рамки, в пределах которых возможно объяснение целого ряда нетривиальных феноменов инновационной деятельности предприятия. Традиционная маркетинговая диагностика образа объектной ценности предполагает проведение исследователем опроса потребителя (респондента). Данный опрос, как правило, не предполагает определения

уровня вовлеченности респондента в исследование, его мотивы и уровень осведомленности, не говоря уже о том, что зачастую рационализация, как инструмент сознания выдает ответы, не имеющие отношения к истинным намерениям и поступкам. Отрицая метафору коммуникационного канала, У. Матурана отмечает: «...с точки зрения биологии в коммуникации не существует "переданной информации"... Эта метафора в корне неверна. ...Ясно, что даже в повседневной жизни ситуация с коммуникацией иная: каждый говорит то, что говорит, или слышит, что слышит, в соответствии со своей собственной структурной детерминацией... С точки зрения наблюдателя в коммуникативном взаимодействии всегда существует неопределенность. Феномен коммуникации зависит не от того, что передается, а от того, что происходит с тем, кто принимает передаваемое, а это нечто весьма отличное от "передаваемой информации"» [4, с. 173]. Поэтому, эффективная коммуникация определяется структурной детерминацией субъекта и требует специальных методических усилий, поддерживающих координацию поведения в области структурной сопряженности автопоэтических систем респондента и исследователя.

Традиционно межсубъектная коммуникация представляется как передача информации по определенным каналам. Данная точка зрения предполагает, что «информация» является квантовым товаром и сдвигает точку зрения от взаимодействующих к предполагаемой коммерции в этом товарном пространстве [2]. По мнению У. Матураны, подобный подход основан на «денотативной системе символических коммуникаций, состоящей из слов, которые обозначают сущности без области, в которой эти сущности могут существовать» [5, с. 50]. Маркетинговая диагностика, которая осуществляется с использованием данного подхода упускает тот факт, что «Обозначение ... требует соглашения – консенсуса о спецификации о значащем и обозначенном» [5, с. 50]. Поскольку товарное пространство квантовой «информации» не задано относительно структуры респондента (-ов), фокусируясь на вопросах анкеты, что порождает первый уровень искажения в процессе диагностики образа инновационной ценности. На втором уровне, связанном с интерпретацией субъектом закрытого аксиогенеза, данные искажения усиливаются, что в конечном итоге материализуется в свойствах невостребованного объекта.

Основной задачей при формировании образа инновационной ценности является не передача информации, посредством маркетинговой функции, а «со-адаптация» и «сомыслие» субъектов аксиогенеза и потребления внутри полисубъектной среды сотворчества, возникающей благодаря их взаимодействию. «Коммуникация» становится способом взаимной ориентации субъектов исследования и субъектов потребления, начальная относительно возможностей и потребностей друг друга, и вторичная относительно создаваемого объекта, но посредством начальной ориентации.

Работа Дж. Спенсер-Брауна вскрывает механизм взаимодействия наблюдателя с окружающей средой, в рамках которого фундаментальной операцией является различение [9]. Понятия «объекта» и «субъекта» замещаются понятием «наблюдатель», который есть лишь способность производить различение, благодаря которому реальность преобразуется в личностные смыслы. Исходное состояние автор обозначает как «ничто», в котором и происходит различение. Наблюдатель способен различать только то, на чем поставлена метка, отсутствие метки оставляет сознание индифферентным к различению, его в сознании не существует. Инструмент формы является «слепым пятном», недоступным наблюдению. То, что мы называем «смыслом», Дж. Спенсер-Браун называет «спонтанным механизмом связи прошлых различений и настоящих, который выступает средством самоконструирования структур чего-либо» [9]. Этот самоотбор элементов в ходе самоконструирования впоследствии и был назван автопоэзисом.

Акты мышления продуцируют смысл, создавая его из множества сигналов гомогенной реальности, в которой субъект производит различение и запускает механизм конструирования смыслов. Когерентность различений позволяет сформировать коллаборационное сообщество, которое может быть детерминировано посредством резонанса систем различения, формируя, таким образом, аксиологическую сопряженность субъектов сотворчества (рис. 2). В современных когнитивных подходах, такое взаимодействие описывается, по словам Р. Витакера, как «семантическое сопряжение – процесс, с помощью которого каждый из наблюдаемых взаимодействующих рассчитывает соответствующее состояние на основе информативного входа от другого» [2].



Рис. 2. Схема взаимодействия субъектов сотворчества

Полисубъектная среда совместного создания ценности обеспечивает взаимодействие субъектов, обладающих необходимым уровнем структурной детерминации, которые образуют межсистемный комплекс, способствующий расширению когнитивной области, определяющей диапазон необходимых структурных трансформаций объектной ценности. Помещая с помощью полисубъектных сред совместного создания ценности свои когнитивно-аффективные системы в рефлексивно-аксиологическое поле, субъекты запускают динамический процесс, в ходе которого все объекты знания переводятся в синергетический образ ценности. Таким образом, осуществляется преобразование явных и неявных знаний субъекта в детализированный образ ценности. Это позволяет заключить, что объекты знания воспринимаются субъектом уже не в парадигме отчуждения, а в парадигме расширения его собственной сущности. В данном случае потребности субъекта, встроенного в полисубъектную среду совместного создания ценности, представляются в виде актов коммуникации, в которых потребность опредмечивается на конкретном образе инновационной ценности. В качестве стремления восполнить нехватку полноты свойств в уже эксплуатируемом или концептуальном объекте, выступает та или иная репрезентация. В рамках полисубъектной среды совместного создания ценности выкристаллизовываются атрибутивные цепочки, репрезентующие неудовлетворенность субъекта потребления и детерминирующие направление вектора потребностей. Процесс аксиогенеза на стадии генерации идей приобретает направленность на непрогнозируемую свободную рефлексивную посредством перманентного сопоставления потенциальных свойств объектной ценности и потребностей субъекта, скрывающихся в бесконечности его бессознательного. Срабатывает эффект ощущаемого отсутствия полноты свойств объектной ценности, что подводит субъекта, вовлеченного в процесс совместного

аксиогенеза к такой последовательности действий, которая позволяет рефлексировать и актуализировать собственные интересы и потребности, воссоздавая целостный образ инновационной ценности, а через него и самоидентичности.

Структурное сопряжение рынка и предприятия запускает процесс симбиотического творчества, в рамках которого рынок маркирует ожидаемые свойства, что инициирует на предприятии операции, связанные с их материализацией. Это значит, что объектная ценность приобретает практический смысл, идейное многообразие инициирует функцию упорядочения инновационной деятельности предприятия, ориентируя его на создание консонансной ценности. Достоинством совместного создания ценности является разнообразие идей и опыта (рис. 3), снижающее индивидуальную предрасположенность к искажающему восприятию и расширяющее когнитивную область аксиогенеза, как необходимое условие осуществления тонкой подстройки к параметрам возрастающей сложности рыночных условий.



Рис. 3. Зависимость эффективности совместного аксиогенеза от степени когнитивной гетерогенности субъектов сотворчества [8]

Таким образом, коллаборационный аксиогенез следует понимать, как ориентацию на значимые для потребителя свойства и характеристики объекта. Отношения между существующими научно-техническими возможностями и потребностями – это отношения между контингентным континуумом и его упорядочивающей конфигурацией. Существование различных аксиологических кодификаций субъектов потребления не позволяет говорить о возможности существования некоторой универсальной, созданной изолированно от сферы эксплуатации объектной ценности, где и формируются актуальные потребности. Аксиогенез должен быть помещен в коллаборационное поле, в котором через коммуникативную конвенцию может быть сформирован консонансный образ инновационной ценности, удовлетворяющий потребительским требованиям и соответствующий научно-техническим возможностям предприятия. Взаимодействие в рамках полисубъектной среды приводит к двойному аксиологическому результату: 1) создание целостного релевантного образа объектной ценности; 2) формирование аксиологического контекста, в рамках которого осуществляется многоуровневая социальная экспертиза влияния созданного объекта на различные сферы жизнедеятельности. Закрытый аксиогенез, как правило, подобную экспертизу не осуществляет. Открытый процесс создания ценности с большей вероятностью может сканировать различные аспекты функционирования создаваемой ценности и выявлять ее противоречивые характеристики, требующие своего разрешения и отражения в свойствах генерируемого образа инновационного объекта.

В дальнейших исследованиях необходимо сфокусировать внимание на разработке методологического подхода к осуществлению тонкой подстройки параметров аксиогенеза к рыночным условиям.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Безгин К.С. Управление процессом создания ценности на предприятии: полисубъектность и коллаборация: монография. – Харьков: «НТМТ», 2015. – 288 с.
2. Витакер Р. Обзор основных понятий автопоэзиса / Р. Витакер. – Пер. Р. Червоткина. – Режим доступа: <http://synergetic.ru/autopoiesis/obzor.html>.
3. Луман Н. Медиакоммуникации. – Пер. с нем. – М. : Логос, 2005. – 327 с.
4. Матурана У. Древо познания: биологические корни человеческого понимания. – Пер. с англ. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 223 с.
5. Maturana H. R. Biology of language: The epistemology of reality / H. R. Maturana // Psychology and Biology. – 1978. – № 2. – P. 27-63.
6. Maturana H. R. Autopoiesis and Cognition: The Realization of the Living / H. Maturana, F. Varela. – Boston: D. Reidel Publishing, 1981. – 143 p.
7. Maturana H. R. Autopoiesis / Autopoiesis: A theory of living organization // Psychology and Biology. – 1981. – № 2. – P. 21-33.
8. Mowery D. C. Technological Overlap and Interfirm Cooperation : Implications for the Resource-based View of the Firm / D. C. Mowery, J. E. Oxley, B. S. Silverman // Research Policy. – 1998. – № 27. – P. 507-523.
9. Spencer-Brown G. Laws of Form. – New York: Dutton, 1979 – 142 p.

УДК 657.421.3

Іонін Є.Є., д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку, аналізу і аудиту Донецького національного університету імені Василя Стуса

Тарасенко Л.О., асистент кафедри обліку, аналізу і аудиту Донецького національного університету імені Василя Стуса

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ, ЩО НАЛЕЖАТЬ ДО ГРУПИ ПРАВ КОРИСТУВАННЯ МАЙНОМ

Стаття присвячена обліковим особливостям використання таких нематеріальних активів як право користування майном. Специфіка прав користування майном спричиняє наявність суперечливих точок зору серед дослідників, практиків, законодавців. В статті розглянуті шляхи облікового відображення зазначених прав. З метою пошуку однозначного підходу до ідентифікації нематеріальним активом прав користування майном у дослідженні проаналізовано існуючі критерії визнання та обґрунтування їх доцільності по відношенню до зазначених прав. Висновки дослідження щодо обґрунтованості підходів до відображення прав користування майном підкреслюють важливість обраного того чи іншого підходу обліку з точки зору привабливості підприємства, з одного боку, та дотримання таких принципів обліку як обачність та превалювання сутності над формою, - з іншого. Аналізом нормативно-правової бази щодо об'єкту дослідження визначено сутність прав користування майном та зроблено висновки щодо необхідності вдосконалення існуючих норм з метою усунення їх неоднозначного трактування.

Ключові слова: облікові особливості нематеріальних активів, права на чуже майно, облік чужого майна, оцінка прав користування, ідентифікація, критерії визнання нематеріальних активів, нормативно-правове регулювання обліку.

Рис. 2, Табл. 3, Літ. 10.

Ионин Е.Е., Тарасенко Л.А.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ, ОТНОСЯЩИХСЯ К ГРУППЕ ПРАВ ПОЛЬЗОВАНИЯ ИМУЩЕСТВОМ

Статья посвящена учетным особенностям использования таких нематериальных активов как право пользования имуществом. Специфика прав пользования имуществом вызывает наличие противоречивых точек зрения среди исследователей, практиков, законодателей. В статье рассмотрены пути учетного отражения указанных прав. С целью поиска однозначного подхода к идентификации нематериальным активом прав пользования имуществом в исследовании проанализированы существующие критерии признания и обоснования их целесообразности по отношению к указанным правам. Выводы исследования об обоснованности подходов к отображению прав пользования имуществом подчеркивают важность выбранного того или иного подхода учета с точки зрения привлекательности предприятия, с одной стороны, и соблюдение таких принципов учета как осмотрительность и превалирование сущности над формой, - с другой. Анализом нормативно-правовой базы относительно объекта исследования определена сущность прав пользования имуществом и сделаны выводы о необходимости совершенствования существующих норм с целью устранения их неоднозначной трактовки.

Ключевые слова: учетные особенности нематериальных активов, права на чужое имущество, учет чужого имущества, оценка прав пользования, идентификация, критерии признания нематериальных активов, нормативно-правовое регулирование учета

Рис. 2, Табл. 3, Лит. 10.

Ionin Y., Tarasenko L.

ACCOUNTING FEATURES OF INTANGIBLE ASSETS, WHICH BELONG TO THE GROUP OF PROPERTY RIGHTS-OF-USE

The article is devoted to the accounting features of using such intangible assets as property right-of-use. The specificity of the property right-of-use leads to presence of conflicting views among researchers, practitioners, legislators. The article deals with ways of accounting displaying of these rights. To find an unambiguous approach of identifying the property right-of-use as intangible assets, analysis of existing recognition criteria and justification of its appropriateness in relation to the said rights were held. Research conclusions about justification of property right-of-use displaying ways emphasize the importance of a chosen accounting approach in terms of enterprise attractiveness, on the one hand and compliance of accounting principles as prudence and substance over form, – on the other hand. The analysis of the researched object into the regulatory framework has defined the nature of the property rights of use and formulated conclusions on the necessity to improve the existing rules in order to eliminate their controversial interpretation.

Key words: accounting features of intangible assets, property right-of-use, accounting of property right-of-use, assessment of rights of use, identification, intangible assets recognition criteria, legal regulation of accounting.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство потребує наявності певного обсягу рухомого та нерухомого майна. Отримання нерухомого майна у власність підприємства вимагає значних капіталовкладень, які є важко доступними в умовах обмеженості ресурсів. Альтернативою придбання об'єктів нерухомості таких як земельні ділянки, будівлі, тощо виступає придбання прав користування таким майном. Права користування нерухомим майном хоча і здається однозначним поняттям, проте у певних ситуаціях викликає низку питань щодо їх ідентифікації та врахуванні в системі бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання. Питання обліку нематеріальних активів, що належать до групи прав користування майном залишаються без однозначних відповідей, зокрема щодо критеріїв ідентифікації таких прав активами, їх оцінки та процесу їх подальшого обліку. Для прийняття коректного управлінського рішення щодо обліку залучених прав користування майном першочерговим завданням є детальне вивчення правового регулювання таких прав.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження щодо обліку прав користування майном представлені у роботах Остапчук Т.П., Горещької Л.Л., Ягнюк В.А., Куцик П.О., Дрогобицький І.М., Плиса З.П., Скоп Х.І. та інших. Разом з тим додаткового дослідження потребують питання щодо нормативно-правового забезпечення обліку права користування майном, критеріїв ідентифікації таких прав нематеріальним активом та впливу прийнятого облікового рішення на стан підприємства

Мета наукової статті. Дослідження націлено на здійснення аналізу нормативно-правового забезпечення та точок зору дослідників обліку права користування майном з метою отримання відповідей на питання щодо ідентифікації нематеріального активу, правильності та достовірності обліку та впливу прийнятого облікового рішення на стан підприємства.

Викладення основного матеріалу. Майнові відносини та пов'язані з ними питання регулюються Цивільним кодексом України, Земельним кодексом України, спеціальними Законами України: «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні», «Про оцінку земель», тощо.

Право користування майном відноситься до речових прав. Згідно зі статтею 395 Цивільного кодексу України, речовими правами на чуже майно є:

- 1) право володіння;
- 2) право користування (сервітут);
- 3) право користування земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис);
- 4) право забудови земельної ділянки (суперфіції).

У П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» визначений перелік об'єктів, які відносяться до права користування майном, а саме право користування земельною ділянкою відповідно до земельного законодавства, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо.

Земельним кодексом України визначені певні види прав користування земельними ділянками (рис. 1).



Рис. 1. Види прав користування земельними ділянками

Постійне право користування земельною ділянкою – це право володіння і користування земельною ділянкою, яка перебуває у державній або комунальній власності, без встановлення строку.

Як правило, постійне право користування земельною ділянкою надається державним організаціям.

Згідно ст. 141 Земельного кодексу України підставами припинення права користування земельною ділянкою є:

- а) добровільна відмова від права користування земельною ділянкою;
- б) вилучення земельної ділянки у випадках, передбачених Кодексом;
- в) припинення діяльності релігійних організацій, державних чи комунальних підприємств, установ та організацій;
- г) використання земельної ділянки способами, які суперечать екологічним вимогам;
- г) використання земельної ділянки не за цільовим призначенням;
- д) систематична несплата земельного податку або орендної плати;
- е) набуття іншою особою права власності на жилий будинок, будівлю або споруду, які розташовані на земельній ділянці;
- е) використання земельної ділянки у спосіб, що суперечить вимогам охорони культурної спадщини.

Право оренди земельної ділянки – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для провадження підприємницької та іншої діяльності.

Право земельного сервітуту – це право власника або землекористувача земельної ділянки на обмежене платне або безоплатне користування чужою земельною ділянкою (ділянками).

Існування зазначених видів прав користування земельними ділянками обумовлює різний обсяг та економічний зміст кожного з них та, як наслідок, різні варіанти відображення таких прав в обліку.

Питання щодо відображення в бухгалтерському обліку права користування майном є дискусійними серед дослідників нематеріальних активів та недостатньо врегульованими на законодавчому рівні.

Не вирішеними залишаються питання щодо обліку прав користування землею. У дослідженні Куцик П.О., Дрогобицький І.М., Плиса З.П., Скоп Х.І. [1, с.57] йдеться про те, що:

- 1) облік тимчасового права користування земельною ділянкою відповідає визначенню операційної оренди, а отже не має відношення до нематеріальних активів;
- 2) вартість земельних сервітутів доцільно включати до складу первісної або переоціненої вартості матеріального активу, який є причиною його отримання; за умови, неможливості визначення такого матеріального активу, вартість сервітуту підлягає віднесенню до нематеріальних активів.

Листом Міністерства фінансів України [2] зазначається, що на облік у складі нематеріальних активів беруться придбані права на володіння, користування та розпорядження об'єктом нематеріальних активів після відчуження їх (прав) від колишніх власників та визначення його вартості. Враховуючи це, підприємство не має підстав до зарахування прав користування майном, якщо не є його безпосереднім власником. Так, наприклад, державна земля, на яку підприємству надано право користування на безстроковій основі не відноситься до складу нематеріальних активів, оскільки власником землі залишається держава.

У іншому листі Міністерства фінансів [3] зазначається, що право користування земельною ділянкою відображається у складі нематеріальних активів за вартістю цього права, яка визначається відповідно до Закону України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні».

Також наявні суперечності у стандартах бухгалтерського обліку для підприємств державного сектору та стандартах для підприємств іншої форми власності. Згідно П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» право постійного користування земельною ділянкою відноситься до складу нематеріальних активів. Нормативно-правовим документом, НП(С)БОДС 122 «Нематеріальні активи», виокремлюється така група нематеріальних активів як права користування майном яка у містить у собі право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо.

Аналізуючи нормативно-правові документи спостерігається наявність суперечностей у трактуванні одного й того самого об'єкту обліку – права постійного користування земельною ділянкою.

У такому разі виникає проблема щодо прийняття рішення про відображення таких прав у системі бухгалтерського обліку, оскільки з одного боку права користування майном відносяться до операційної оренди та таке майно повинно обліковуватися за позабалансовим рахунком, а з іншого – можливим є віднесення таких прав до нематеріальних активів, для чого необхідним є оцінка обсягу наданих прав, які, як очікується принесуть економічні вигоди.

З огляду на вищезазначене, особливістю відображення наявності прав користування землею є оцінка вартості безпосередньо наданих прав, а не вартість землі.

Прикладом використання у своїй діяльності права користування землею є НК «Експоцентр України». Земельні ділянки НК «Експоцентру України» надані на основі права постійного користування. Даний суб'єкт господарювання відноситься до суб'єктів державної форми власності, проте використовує звичайні П(С)БО та не використовує НП(С)БОДС. Положенням НК «Експоцентр України» зазначається, що його майно є державною власністю і закріплюється за ним на праві оперативного управління. Зазначено, що НК «Експоцентр України» володіє, користується і розпоряджається майном, що закріплено за ним Державним управлінням справами у межах, встановлених законодавством України та Положенням НК «Експоцентр України». Проте відчужувати майно, що належить до основних фондів, НК «Експоцентр України» має право лише за погодженням Державного управління справами відповідно до норм чинного законодавства України. За таких умов, згідно раніше згаданим листам Міністерства фінансів право постійного користування земельною ділянкою відноситься до складу нематеріальних активів. Не остаточно вирішеним є питання щодо критерію відчуження майна, адже базове підприємство хоча і має право розпорядження майном проте це є неможливим без погодження таких дій з Державним управлінням справами.

Базове підприємство відносить право постійного користування земельними ділянками до складу нематеріальних активів. Для відображення у бухгалтерському обліку прав користування землею, згідно ст. 13 Закону України «Про оцінку землі» [4], необхідним є проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок. Натомість, НК «Експоцентр України» проведена нормативно-грошова оцінка земельних ділянок [5].

Вартість зазначених нематеріальних активів відображена в обліку згідно отриманим довідкам про нормативно-грошову оцінку з Головного управління земельними ресурсами, у якій зазначалася сума вартості прав на наявні у розпорядженні підприємства земельні ділянки.

Нормативна грошова оцінка земель використовується для визначення розміру земельного податку, державного мита при міні, спадкуванні та даруванні земельних ділянок згідно із законом, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, а також під час розроблення показників та механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель. [4]

Отже, згідно чинному законодавству, права постійного користування в обліку повинні бути відображені наступним чином, наведеним у табл. 1.

Таблиця 1

Оформлення прав постійного користування земельними ділянками у системі бухгалтерського обліку

№ з/п	Зміст господарської операції	Дт	Кт	Сума
1.	Визнання права постійного користування земельними ділянками за рахунок збільшення додаткового капіталу	154	425	На суму експертної грошової оцінки
2.	Відображені витрати на оформлення державного акту на право постійного користування земельними ділянками	154	685	Сума витрат на отримання державного акту на право постійного користування земельними ділянками
3.	Зарахування прав постійного користування землею у склад нематеріальних активів	122	154	п.1+п.2

Згідно п.11 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» первісна вартість придбаного нематеріального активу складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок), мита, непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, у якому він придатний для використання за призначенням. Таким чином у даному випадку до первісної вартості належить сума експертної грошової оцінки та сума витрат на отримання державного акту на право постійного користування земельними ділянками, оскільки без цього акту нематеріальний актив не може використовуватися за призначенням.

Згідно, ст. 96 Земельного кодексу України, право постійного користування земельною ділянкою - це право володіння і користування земельною ділянкою, яка перебуває у державній або комунальній власності, без встановлення строку. Відповідно до цього, абз. 2 п. 25 П(С)БО 8 зазначається, що вартість таких прав не амортизується.

До переліку речових прав та їх обтяжень, що підлягають державній реєстрації згідно Закону України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень», відноситься серед іншого право користування (найму, оренди) будівлею або іншою капітальною спорудою (їх окремою частиною), що виникає на підставі договору найму (оренди) будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини), укладеного на строк не менш як три роки. Згідно П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» такі права є об'єктами нематеріальних активів. Але питання щодо визнання таких прав нематеріальними активами суперечливе і наразі недостатньо врегульовано.

У процесі своєї господарської діяльності підприємство використовує певні засоби праці, які використовуються з метою виготовлення продукції, надання послуг. Підприємство може мати такі засоби у своїй власності (майнові права), а може залучати їх, отримуючи права користування майном інших суб'єктів господарювання. А інколи підприємство не може провадити діяльність без використання основних фондів іншого підприємства. (рис. 2).

Перераховані випадки відповідають визначенню нематеріальних активів як за П(С)БО 8 так і за Податковим кодексом України, а отже можуть відобразитися у балансі за здійснення оцінки обсягу наданих прав.

Тим не менш, більшість науковців не вважають права користування майном нематеріальними активами. Зокрема, у монографії Куцик П.О., Дрогобицький І.М., Плиса З.П., Скоп Х.І. [1] зазначається, що надання права користування за своєю сутністю відповідає визначенню оренди, а отже регулюється П(С)БО 14 «Оренда», а майно, що орендується відображається на позабалансовому рахунку.



Рис 2. Оформлення права користування чужим майном

У дослідженні Л.Л. Горецької [9] виділено уточнені критерії віднесення об'єктів до активів (цінність, яка достовірно може бути встановлена в грошовій формі; можливість самостійної реалізації; можливість отримання від його використання економічних вигод), на базі яких встановила розмежування між активами, що підлягають відображенню у балансі та активами, які обліковуються поза балансом. Таке розмежування проведене на основі критерію самостійної реалізації об'єкта активу, оскільки згідно національними стандартами до визначення активів підпадають і об'єкти, які не є власністю підприємства, а згідно з інструкцією із застосування Плану рахунків підлягають відображенню на позабалансових рахунках. Такими об'єктами є ті, що тимчасово контролюються підприємством, потенційно можуть приносити економічні вигоди від їх використання, і їх вартість може бути достовірно визначеною, проте можливості використання цих об'єктів обмежені. Тобто, критерій самостійної реалізації передбачає, що майно повинно бути придатним до реалізації будь-яким способом за межами власного підприємства третім особам. Відповідно, не є активом те майно, яке не може бути відокремлено внаслідок законодавчих або договірних обмежень [10].

Таким чином, науковці надають перевагу на визнавати права користування майном нематеріальними активами, але визнають, що використання активів, на які підприємство не має прав власності також приносять вигоду (табл. 2).

Таблиця 2

Обґрунтування процесу визнання прав користування майном нематеріальними активами

Підстави не визнавати нематеріальним активом	Підстави до визнання нематеріальним активом
1) Порушення принципу превалювання сутності над формою, оскільки сутність операції – оренда матеріального активу [1]. 2) Існують обмеження щодо можливості відокремлення (перепродажу) внаслідок законодавчих або договірних обмежень [8].	1) Обліковувати необхідно не конкретний об'єкт майна, як фізичний об'єкт, а права на його використання. 2) Виділення такого виду нематеріальних активів нормативними актами. 3) Визнання нематеріальних активів згідно економічної сутності. Критерієм ідентифікації нематеріальних активів в такому випадку виступає здатність контролю над ними. Для цього не обов'язково мати на нього всі права, достатньо мати лише доступ [9].

Так, наприклад, отримуючи права користування приміщеннями для здійснення торгівлі, або відкриття готелю у центрі міста суб'єкт господарювання бути мати певні переваги серед інших суб'єктів господарювання. Обсяг таких прав може мати грошову форму, яка визначається професійними оцінщиками, та які можуть бути зараховані до балансу. У цьому разі підприємство буде виглядати більш привабливим для інвесторів, у протизагагу тому, що відображені на позабалансовому рахунку активи не дадуть такого ж враження. З іншого боку, необхідним є взяття до уваги принципу обачності, оскільки питання оцінки прав користування майном носить трудомісткий характер та за недостатніх умов та недотримання певних правил оцінки, зокрема здійснення оцінки без залучення професійних оцінщиків вартість активу може бути завищена, принцип буде порушено, користувачі фінансової звітності отримають не достовірну інформацію, що буде мати вплив на інвестиційну привабливість підприємства, його імідж, тощо.

Зарахування до обліку нематеріальних активів групи «Права користування майном» здійснюється за наявності правовстановлюючих документів, які є підставами для цього (табл. 3).

Таблиця 3

Правовстановлюючі документи нематеріальних активів*

Нематеріальний актив	Правовстановлюючі документи
Права користування земельною ділянкою	Державний акт на право постійного користування земельною ділянкою, Договір земельного сервітуту, витяг із Державного реєстру речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень.
Права користування будівлею	Сервітут встановлений договором, законом, заповітом або судом.
Права на оренду приміщення	Договір оренди, Акт приймання-передачі приміщення, Акт виконання договору оренди або Акт звірки рахунків.

*складено за матеріалами [1], [6], [7]

Крім зазначених у таблиці 3 правовстановлюючих документів необхідним для всіх видів прав є документ, що підтверджує здійснення оцінки – Акт оцінки майна, що містить висновки про вартість майна та підтверджує виконані процедури з оцінки майна, здійсненої суб'єктом оціночної діяльності – органом державної влади або органом місцевого самоврядування самостійно.

Необхідно зазначити, що дослідниками робиться акцент на те, що до первісної вартості нематеріальних активів групи прав користування майном можуть бути віднесені саме витрати на оформлення правовстановлюючих документів, зазначених в таблиці 3, а використання самого об'єкту нерухомості, що не належить підприємству на правах власності відповідає поняттю операційної оренди, окрім сервітуту, та повинен відповідним чином відображатися в обліку. Проте не виключається можливість здійснення оцінки щодо певних видів прав для відображення їх в обліку безпосередньо як об'єкту нематеріального активу.

Висновки. Відображення права користування майном у системі бухгалтерського обліку носить суперечливий характер. Дослідники цього питання вважають, що права користування майном відповідають вимогам оперативної оренди, за виключенням поняття «сервітуту». Проте, статтями, присвяченими практиці обліку, законодавчими актами, роз'яснювальними листами податкового органу встановлено, що права користування майном відносяться до нематеріальних активам, зокрема це стосується прав постійного користування земельними ділянками. Згідно Земельного кодексу України під правом постійного користування земельною ділянкою розуміється право володіння та право користування земельною ділянкою, яка перебуває у державній або у комунальній власності, без встановлення строку. Зазвичай, право постійного користування земельною ділянкою надається державним організаціям, у певних випадках право користування може бути припинено. Дослідниками робиться акцент на тому, що об'єкт, за відсутності можливості його відчуження, не визнається активом. У даному випадку, хоча право користування земельною ділянкою не може бути відчужено, воно є власністю підприємства та визнається його нематеріальним активом.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Куцик П.О., Дрогобицький І.М., Плиса З.П., Скоп Х.І. Облікова концепція управління вартістю нематеріальних активів підприємства Текст: монографія / П.О. Куцик, І.М. Дрогобицький, З.П. Плиса, Х.І. Скоп. – Львів: Растр-7, 2016. – 268 с.
 2. Лист Міністерства фінансів України від 14.09.2016 р. N 31-11420-07-10/26261 Щодо окремих питань бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/treasury/8845-26261.html>
 3. Лист Міністерства фінансів України від 06.03.2009 р. N 31-34000-10-10/6424 Щодо відображення у бухгалтерському обліку права постійного користування земельними ділянками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MF09015.html
 4. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 № 1378-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1378-15>
 5. Аудиторський висновок щодо фінансової звітності НК «Експоцентр України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dus.gov.ua/content/nacionalnyu-kompleks-ekspocentr-ukrayiny>
 6. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік [текст]: навч. посіб. / І.Б. Садовська, Т.В. Божидарнік, К.Є. Нагірська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 688 с.
 7. Постанова кабінету міністрів «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 25.12.2015 № 1127 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1127-2015>
 8. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обтяжень» від 01.07.2004 № 1952-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1952-15>
 9. Горецька Л.Л. Активи в національних системах бухгалтерського обліку : Автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.04 / Л. Л. Горецька; Ін-т аграр. економіки УААН. - К., 2003. - 18 с.
- Вакун О.В. Нова сутність нематеріальних активів в бухгалтерському обліку / О. В. Вакун // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 3. – С. 211-215.

УДК: 339.138.631.11

О.В. Кендюхов, доктор економічних наук., професор, завідувач кафедри управління персоналом та маркетингу Запорізького національного університету,

В.Є. Болгов, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Донецького національного університету імені Василя Стуса,

В.П. Залізник, кандидат економічних наук, заступник генерального директора з зовнішньо-економічної діяльності Дніпровського заводу мінеральних добрив

ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Метою цієї статті є дослідження чинників, що впливають на формування та ефективність маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства по виробництву мінеральних добрив. Всі фактори згруповано в дві групи: зовнішні та внутрішні. Встановлено, що в складі внутрішніх чинників організаційно-управлінський потенціал промислового підприємства є вирішальним елементом в здійсненні координаційно-регулюючої функції з досягнення поставленої стратегічної цілі підприємства, за рахунок узгодженості дій всіх структурних елементів через ефективне використання всіх наявних та потенційних управлінських та організаційних ресурсів. Одними з ключових зовнішніх чинників, які впливають на формування та ефективність маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства, є: динаміка ринку та конкурентне середовище. Охарактеризовано напрями навчання на підприємствах хімічної промисловості як методу забезпечення достатнього рівня кадрового потенціалу на підприємствах галузі. Визначено структуру формування технологічного потенціалу промислового підприємства. Виходячи з того факту, що основні засоби вітчизняних виробників мають значний відсоток зносу, було структуровано методи усунення зносу основних засобів та джерела їх фінансування. Проаналізовано структуру та складові формування економічно-правових аспектів функціонування маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства. Проведено детальний аналіз Європейського ринку мінеральних добрив, визначено його тенденції та напрями розвитку.

Ключові слова: експортна діяльність, маркетингова стратегія, ринок добрив, фактори розвитку.

Рис. 4., Табл. 2 . Літ. 15

А.В. Кендюхов, В.Є. Болгов, В.П. Залізник

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Целью этой статьи является исследование факторов, влияющих на формирование и эффективность маркетинговой стратегии экспортной деятельности предприятия по производству минеральных удобрений. Все факторы сгруппированы в две группы: внешние и внутренние. Установлено, что в составе внутренних факторов организационно-управленческий потенциал промышленного предприятия является решающим элементом в осуществлении координационно-регулирующей функции по достижению поставленной стратегической цели предприятия, за счет согласованности действий всех структурных элементов через эффективное использование всех имеющихся и потенциальных управленческих и организационных ресурсов. Одними из ключевых внешних факторов, влияющих на формирование и эффективность маркетинговой стратегии экспортной деятельности предприятия являются: динамика рынка и конкурентная среда. Дана характеристика направлениям обучения на предприятиях химической промышленности как методу обеспечения достаточного уровня кадрового потенциала на предприятиях отрасли. Определена структура

формирования технологического потенциала промышленного предприятия. Исходя из того факта, что основные средства отечественных производителей имеют значительный процент износа, было структурировано методы устранения износа основных средств и источники их финансирования. Проанализирована структура и составляющие формирования экономически-правовых аспектов функционирования маркетинговой стратегии экспортной деятельности предприятия. Проведен детальный анализ европейского рынка минеральных удобрений, определены его тенденции и направления развития.

Ключевые слова: экспортная деятельность, маркетинговая стратегия, рынок удобрений, факторы развития.

O.V. Kendyukhov, V.E. Bolgov, V.P. Zaliznyuk

THE EFFICIENCY FACTORS OF THE MARKETING STRATEGY OF THE EXPORT ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The purpose of this article is to study the factors affecting the formation and effectiveness of the marketing strategy of export activity of the enterprise for the production of mineral fertilizers. All factors are grouped into two groups: internal and external. It was found that the composition of the internal factors of organizational and managerial capacity of the industrial enterprise is a crucial element in the implementation of a coordination and regulatory functions of the fulfillment of the strategic objectives of the enterprise, due to the synergy of all the structural elements through the effective use of all existing and potential administrative and organizational resources. One of the key external factors that influence the formation and effectiveness of marketing activity of the enterprise export strategy are: the market dynamics and competitive environment. The characteristic lines of study in the chemical industry as a method to ensure an adequate level of human resource capacity in the industry enterprises. The structure of the formation of the technological potential of the industrial enterprise. Based on the fact that the main products of domestic manufacturers have a significant percentage of wear, it was structured methods of eliminating depreciation and the sources of their funding. The structure of the components and the formation of economic and legal aspects of the export business marketing strategy of the enterprise. A detailed analysis of the European market of mineral fertilizers, defined its trends and development directions.

Keywords: export activities, marketing strategy, market fertilizers, factors of development.

Постановка проблеми. Для України, яка протягом останнього десятиріччя має від'ємне сальдо торговельного балансу, та, відповідно, вимушена компенсувати ці втрати постійними закордонними кредитами, проблема нарощування експорту носить вкрай актуальний характер. Вирішення цієї проблеми спирається на розробку та реалізацію ефективних маркетингових стратегій експортної діяльності підприємств. Особливу актуальність ця проблема, яка пов'язана також з тенденціями скорочення хімічного виробництва в країнах Євросоюзу та, відповідно, зростанням ринкових можливостей українських товаровиробників, має для підприємств-виробників мінеральних добрив.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблем, які розглядаються. Відповідно це актуальне питання знайшло своє відображення в працях таких відомих вітчизняних науковців, як В. Ащанов, В. Білошапка, О. Бакалінський, С. Ілляшенко, Г. Кучерук, С. Ковальчук, В. Коршунов, М. Мальчик, О. Мазур, Д. Мельник, В. Міщенко, П. Перерва, В. Подольна, І. Юлегіна, В. Щелкунов, О. Кендюхов, О. Чернега, Д. Файвішенко та інші.

Проте, ряд важливіших питань, пов'язаних з вирішенням цієї важливої наукової проблеми, особливо для умов України, яка йде шляхом європейської інтеграції, залишається досі відкритим.

Формулювання мети статті. Метою дослідження є визначення чинників, що впливають на формування та ефективність маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу. На формування маркетингової стратегії експортної діяльності підприємств хімічної промисловості та, зокрема, виробників мінеральних добрив, впливають багато чинників, обумовлених специфікою виробничих процесів.

Вплив тих або інших чинників на маркетингову стратегію експортної діяльності підприємства дуже неоднаковий для різних галузей хімічної промисловості. Так, підприємства по виробництву калійних добрив і соди, як правило, розміщуються поблизу джерел сировини; виробництво хімічних волокон розміщується в районах виробництва дешевої електроенергії; підприємства сернокислотної і суперфосфатної промисловості розташовані в основному в районах споживання готової продукції і так далі [1].

Розглянемо вплив всіх чинників з урахуванням специфіки роботи хімічних підприємств по черзі.

I. Внутрішні чинники:

1. Ресурсний потенціал є вирішальним для підприємств по виробництву калійних добрив та соди. Частина сировини в загальній собівартості продукції складає від 40–45 до 90 % [2, с. 116]. Хімічні виробництва мають потребу у великій кількості теплової і електричної енергії. Підприємства хімічної промисловості споживають велику кількість води. Вода входить до складу деяких готових продуктів, а також використовується для промивання тих продуктів, що охолоджують виробничі агрегати, а також для розбавлення стічних вод хімічних підприємств і таке інше.

Таким чином, ресурсний потенціал підприємств з виробництва хімічної продукції тісно пов'язаний з екологічними загрозами, що виникають в наслідок виробничої діяльності, розв'язання яких обумовлює збереження та підсилення цього чинника. Тому, підприємство з виробництва мінеральних добрив має впроваджувати ефективну систему очищення шкідливих викидів свого виробництва, як невід'ємну частину заходів з відтворення ресурсного потенціалу.

Для того, щоб діяльність окремого підприємства була успішною та прибутковою, щоб підприємство мало стійку позицію на ринку серед конкурентів, потрібно постійно розвиватись та вдосконалюватись; треба безперервно планувати та підтримувати високий кадровий потенціал розвитку; також слід звертати увагу на те, щоб розвиток кадрового потенціалу підприємств-конкурентів не був вищий та швидший за ваш. Саме тому ми звернули увагу на такий напрямок управління кадрами, як розвиток кадрового потенціалу та вирішили дослідити досвід закордонних підприємств у цій сфері.

Задля забезпечення достатнього рівня кадрового потенціалу на підприємствах галузі добре налагоджена система внутрішнього навчання, цьому сприяє наявність фахівців високого рівня з великим досвідом роботи. Навчання на підприємствах здійснюється як внутрішнє, так і зовнішнє за такими напрямами: організація праці, фахове навчання, вивчення нових технологій та програм (табл. 1).

За відсутності ефективних дій щодо впровадження ресурсо- та енергозберігаючих заходів на підприємства втрачають цінну конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Так, попри значну девальвацію гривні у 2014 р. частка імпортованих азотних добрив на українському ринку продовжує зростати, що зумовлено високою вартістю української продукції. Відбувається і зниження експортного потенціалу галузі

– обсяги експорту добрив у 2012 р. становили 98,4 % порівняно з 2011р., у 2013 р. – 65,4 % порівняно з 2012 р., у 2014 р. – 55,5 % порівняно з 2013 р. [3, с. 26].

Саме впровадження заходів, щодо зниження енерго- та ресурсоемності виробництва є одним з найважливіших пріоритетів політики розвитку світових лідерів галузі. Так, у виробників країн ЄС енергоемність одиниці хімічної продукції з 1990 р. до 2011 р. щорічно зменшувалася на 3,1 % за рахунок нарощування виробництва при збереженні відносно стабільних обсягів споживання енергії [4].

Таблиця 1

Напрями навчання на підприємствах хімічної промисловості [5, с. 105]

Напрями навчання	Внутрішнє навчання	Зовнішнє навчання
Організація праці	Проводиться представником відділу кадрів та безпосередньо підрозділу, де починає свою роботу працівник, полягає у знайомстві працівника із правилами трудової дисципліни, умовами роботи, організаційними та виробничими взаємо-зв'язками	Проводиться поза межами підприємствами на спеціалізованих тренінгах та семінарах або на території підприємствами сторонні-ми фахівцями, тренінговими центрами, учбовими закладами. Наприклад, «Управління проектами», «Тайм-менеджмент», «Стратегічне планування»
Фахове навчання	Здійснюється більш досвідченими фахівцями підприємства: передача трудових знань, обмін досвідом	Здійснюється в учбових закладах, на курсах підвищення кваліфікації. Як правило, навчання є порівняно тривалим
Вивчення нових технологій та програм	Здійснюється представниками виробництва та відділу інформаційних технологій залежно від предмету вивчення, що пройшли попереднє зовнішнє навчання	Відвідування тренінгів, курсів семінарів поза межами підприємства або проведення на базі підприємства навчання запрошеним фахівцем для працівників

2. Технологічний потенціал. На ринку виробників мінеральних добрив склалася така ситуація, що найбільш конкурентоспроможним вважається те підприємство, що має найнижчий показник собівартості одиниці продукції. Досягнення подібних результатів можливе за умов наявності достатніх резервів фінансового та інноваційного потенціалів. Найбільший ефект матимуть заходи, розроблені на основі оцінки резервів маркетингового та виробничого потенціалів. Графічно складові, що формують технологічний потенціал промислового підприємства, можна зобразити за допомогою рис.1.



Рис. 1. Структура формування технологічного потенціалу промислового підприємства

Таким чином, як було зазначено вище, найбільші статті витрат у структурі собівартості мінеральних добрив мають витрати на сировину та електроенергію. Тому кожне перспективне підприємство цієї галузі розглядає заходи з ресурсозбереження, у тому числі шляхами зміни технологічного процесу чи характеристик роботи устаткування. Одним із шляхів енергозбереження є впровадження перетворювачів частоти, що дозволить отримати необхідну вихідну потужність двигунів та, внаслідок цього, знизити енерговитрати.

Технологічні можливості. Вітчизняні підприємства з виробництва мінеральних добрив, за Європейською класифікацією відносяться до середньотехнологічних. Цей факт говорить про достатній рівень технологічного потенціалу підприємств цієї галузі.

Підприємство повинно відстежувати відповідність технологічного рівня власного виробництва загальним тенденціям, що складаються на ринку. Крім того, виробничі потужності повинні враховувати можливість розширення асортименту та обсягу виробництва товарної продукції. Повільно здійснюється оновлення основних засобів (на рівні 2,5–2,9 % щорічно), що призвело до збільшення виробничих фондів з понаднормативними термінами служби. Зношеність основних засобів у хімічному виробництві продовжує зростати: з 50,4 % у 2000 р. до 68,4 % на поточний час, а моральна зношеність за оцінками експертів сягає 80–85% [6, с. 9].

Крім того, відсутність необхідних умов для підвищення ролі амортизації як важливого джерела внутрішніх фінансових ресурсів підприємств призвела до того, що тільки 40–45 % амортизаційних відрахувань та 30–35 % прибутку в галузі надходять в інвестиційний процес, решта – на потреби поповнення оборотних засобів.

Науково-технічний потенціал. Гончаренко Т.П. під цим поняттям розуміє «сектор продуктивної інтелектуальної діяльності, здатний до саморозвитку, в процесі чого створюється різноманітний матеріальний та нематеріальний інноваційний продукт» [7, с. 268].

Збереження наукової бази, утворення спеціалізованих підприємств, а також залучення іноземних інвестицій у розвиток хімічної промисловості створить довгострокову основу для підвищення її конкурентоспроможності і сприятиме диверсифікації експорту продукції вітчизняного виробництва.

Технологічна культура. Сприйнятливість до технологічних інновацій та технологічного розвитку підприємства передусім залежить від мотивації та професійних і психологічних якостей найвищого керівництва, менеджерів та персоналу підприємства.

Інноваційна активність. Підприємство повинно мати потенціал для розробки інновацій, навчання персоналу та вдосконалення впроваджуваної технології.

За останні роки (2010–2014 рр.) на підприємствах хімічного комплексу відмічається зниження показника фондоємності та ступеня зношеності основних засобів, це свідчить про зростання ефективності інвестування. В той же час, спостерігається переважання коефіцієнта вибуття основних засобів над коефіцієнтом їх оновлення, що вказує на відсутність розширеного відтворення у галузі.

Аналіз показників капітальних інвестицій у хімічному комплексі України свідчить, що найнижчими протягом 2011–2014 рр. були індекси інвестицій у виробництві хімічних речовин і хімічної продукції, які у 2011–2014 рр. становили від 90 % до 99 %. У 2014 р. падіння у підгалузі поглибилося – за підсумками 2014 р. індекс становив 59,1% до відповідного періоду 2013 р.

Є факт технологічного відставання українських підприємств від своїх конкурентів, через яке українські виробники витрачають на 10–15 % природного газу більше, ніж заводи з більш сучасним обладнанням в таких країнах, як Єгипет, Китай, Катар, Саудівська Аравія [8].

Таким чином, можна сказати, що вітчизняні підприємства втрачають конкурентоспроможність на зовнішніх ринках через стан основних засобів, що

використовують. Виникає замкнене коло: у підприємства зменшується обсяг продажів через зношені та застарілі основні засоби – підприємство не може усунути знос основних засобів через зменшення обсягів продажів.

Дослідження наукових джерел дали змогу виявити методи усунення зносу основних засобів та джерела їх фінансування (рис. 2).

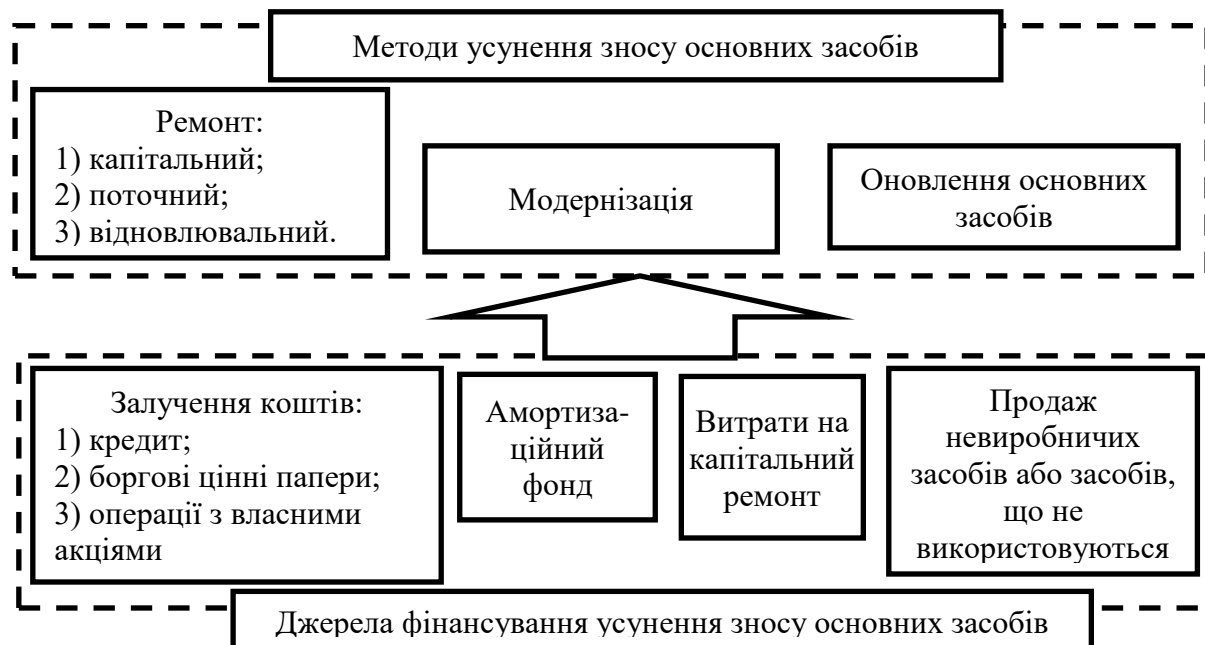


Рис. 2. Методи усунення зносу основних засобів та джерела їх фінансування

Як зазначає Ілляшенко Т.О., «ремонт основних фондів – часткове оновлення основних фондів (зменшення спрацьованості) для підтримання їх у робочому стані» [9, с. 138]. Виділяють наступні його види:

– капітальний ремонт – це часткове відтворення основних засобів, що втратили свої властивості через фізичний знос. Він призначений для підтримання основних засобів у робочому стані. Цей вид ремонту проводиться з певною періодичністю, переважно один рік і більше, що дозволяє підтримувати техніко-експлуатаційні характеристики основних засобів;

– поточний ремонт – це ремонт основних засобів, періодичність проведення якого, менше одного року. Представляє собою набір профілактичних заходів з попередження передчасного зносу основних засобів та підтримки їх у робочому стані;

– відновлювальний ремонт – це такий вид ремонту, що дозволяє відновити техніко-експлуатаційні характеристики основних засобів, що були втрачені через стихійні лиха або тривалий простій.

Інший метод усунення зносу основних засобів – це модернізація, що представляє собою вдосконалення основних виробничих засобів, з метою підвищення їх техніко-економічних властивостей до сучасного рівня. Вона дозволяє зменшити як фізичний, так і моральний знос основних засобів підприємства. Частіше за все, до модернізації вдаються під час проведення капітального ремонту. Це питання концептуально розглядається І. Чичкало-Кондрацькій в [10].

Щетілова Т. розглядає оновлення основних засобів представляє у трьох формах [11]:

– перша форма – фізична заміна старої техніки на нову, яка за технічними та економічними показниками не відрізняється. Таким чином, розширення парку діючого

обладнання здійснюється на тому самому технічному рівні, а економічна ефективність є незмінною;

– друга форма – заміна старої техніки новою, що не відрізняється по технічними характеристиками, але є більш дешевою. Оскільки у результаті зменшується вартість техніки, в процесі виробництва переноситься менша частка цієї вартості на готову продукцію і створюється ефект у вигляді абсолютної економії витрат;

– третя форма – заміна старих основних засобів на принципово нові, що відрізняються за техніко-економічними характеристиками, тобто є більш досконалішими і більш вигідними. У результаті досягається подвійний ефект – приріст доходу за результатами основної діяльності та абсолютна економія витрат.

Таким чином, найефективнішим методом з усунення зносу основних засобів є третя форма оновлення тому, що вона дозволяє підвищити продуктивність праці, знизити енергоємність виробництва, що є значною проблемою для підприємств з виробництва мінеральних добрив, зменшити собівартість продукції та підвищити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках.

До джерел фінансування, згідно з рис. 2., можна віднести наступні:

а) амортизаційний фонд – це кошти цільового призначення, направленні на відновлення основних засобів, їх техніко-економічних властивостей та характеристик. Ці гроші можуть використовуватись на ремонт, модернізацію та оновлення основних засобів;

б) витрати на капітальний ремонт;

в) залучення коштів із зовнішніх джерел відбувається наступними методами:

– кредит – договір з банком або іншою фінансовою установою про фінансування заходів з усунення зносу основних засобів підприємства;

– боргові цінні папери. З метою проведення масштабного оновлення основних засобів, та за умов відсутності достатньої кількості власних обігових коштів, підприємство може випустити в обіг облигації або векселі. Погашення цих паперів має співпадати із строком окупності проведених заходів з оновлення основних засобів;

– операції з власними акціями. Для залучення зовнішніх джерел в фінансуванні заходів з усунення зносу основних засобів підприємства може передати частину власних акцій в розпорядження інвесторів на певний період. Також, підприємство може провести додаткову емісію акцій;

г) продаж невиробничих засобів або засобів, що не використовуються. Додатковим джерелом для оновлення основних виробничих засобів може стати продаж тих засобів, що не використовуються у виробничому процесі з тої чи іншої причини. Крім того, підприємство може позбутися невиробничих засобів, що дозволить йому зменшити собівартість продукції та залучити додаткові кошти для фінансування заходів з усунення зносу основних засобів.

3. Нормативно-правовий регламент функціонування підприємства. Даний чинник є комплексним та охоплює низку нормативних аспектів, що обумовлюють правову базу з урахуванням економічної передумови функціонування підприємства. З точки зору формування маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства з виробництва мінеральних добрив графічно даний чинник можна відобразити за допомогою рис. 3.

Основою нормативно-правової бази, що обумовлюють здійснення підприємницької діяльності в Україні є ряд законів, постанов Кабінету Міністрів України, указів Президента України. Наведемо деякі з них.

Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (2003 р.) визначає правові та організаційні засади реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності. Це напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських,

адміністративних відносин між регуляторними органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України.

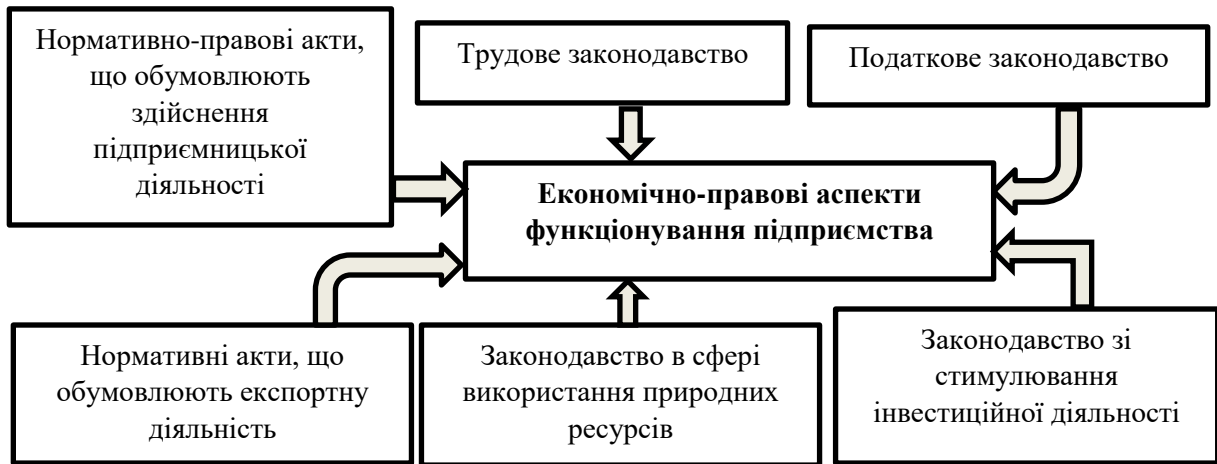


Рис. 3. Формування економічно-правових аспектів функціонування підприємства

Закон України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» (2005 р.) визначає правові та організаційні засади функціонування дозвільної системи у сфері господарської діяльності і встановлює порядок діяльності дозвільних органів, уповноважених видавати документи дозвільного характеру, та адміністраторів. Дозвільна система у сфері господарської діяльності – це сукупність урегульованих законодавством відносин, які виникають між дозвільними органами, адміністраторами та суб'єктами господарювання у зв'язку з видачею документів дозвільного характеру.

Указ Президента України «Про заходи щодо забезпечення підтримки і дальшого розвитку підприємницької діяльності» (15.07.2000 р.) з метою ефективного використання можливостей підприємництва для розвитку національної економіки, прискорення економічних реформ, вирішення соціальних проблем та забезпечення реалізації конституційного права громадян на підприємницьку діяльність зобов'язує органи виконавчої влади усіх рівнів забезпечити всебічну підтримку та подальший розвиток підприємництва.

Укази Президента України «Про лібералізацію підприємницької діяльності та державну підтримку підприємництва» (12.05.2005 р.) та «Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики» (01.06.2005 р.) спрямовані на забезпечення реалізації права громадян на підприємницьку діяльність, створення більш сприятливих умов для розвитку підприємництва на засадах непорушності права приватної власності, підтримання добросовісної конкуренції й обмеження монополізму, додержання принципів державної регуляторної політики.

Господарський Кодекс України, прийнятий у 2003 р. зі змінами та доповненнями у наступних роках, став основним законодавчим актом з питань господарювання [7].

Податкове законодавство Загальні вимоги до сплати та нарахування податків в Україні визначають Податковий кодекс (ПК) України від 02.12.2010 р., № 2755-VI та ГК України.

Нормативні акти, що обумовлюють експортну діяльність. Вітчизняні підприємства, що виготовляють мінеральні добрива, дають 80 % обсягів виробництва хімічної продукції та

90 % обсягів експортних поставок хімічного комплексу. Загальний обсяг експорту мінеральних добрив формує майже 9 % валютних надходжень держави [3]. Основи нормативного регулювання зовнішньоекономічної діяльності містить Закон України «Про зовнішньо-економічну діяльність».

Трудове законодавство. Трудові відносини регламентуються Кодексом законів про працю України від 10.12.1971 р., з урахуванням останніх змін та доповнень. Крім того, сюди можна віднести Закон України «Основи законодавства України про охорону здоров'я».

Законодавство в сфері використання природних ресурсів. В першу чергу регламентується Законом України «Про охорону навколишнього природного середовища» та Законом України «Про відходи» з урахуванням останніх змін та поправок.

Ступінь залежності галузі від імпорту сировини становить 75 відсотків. Основну номенклатуру хімічної продукції становлять аміак, карбамід, сірчана кислота, каустична та кальцинована сода. На експорт постачається до 70 відсотків виробленої хімічної продукції. Обсяги імпорту хімічної продукції вдвічі перевищують обсяги її експорту, різниця між обсягами імпорту і експорту свідчить про наявність потенціалу галузі з метою створення умов для імпортозаміщення.

Галузь майже повністю приватизована, однак у сучасних економічних умовах потребує спеціальної державної підтримки. В державній власності залишилися в основному галузеві науково-дослідні інститути, вищі навчальні заклади та нерентабельні підприємства (банкрути або ті, що перебувають на межі банкрутства).

Законодавство зі стимулювання інвестиційної діяльності. Регламентується, в перше чергу, Законом України «Про інвестиційну діяльність», з урахуванням останніх змін.

Особливе значення в стимулюванні інвестиційної діяльності має Податковий кодекс, а саме Розділ III «Податок на прибуток підприємств». Традиційними інструментами податкового регулювання (особливо прибуткового) вважаються ставки і пільги. Якщо їх порівняти між собою як податкові підйоми, то можна стверджувати, що ставки здійснюють загальний (прямий) вплив на економіку, а податкові пільги – цільовий стимулюючий (непрямий) вплив. Поєднання таких інструментів активно використовується, як засіб впливу на інвестиційний процес [12, с. 32–34].

На нашу думку, маніпулювання податковими ставками справляє великий вплив на інвестиційну діяльність, але як показує практика, не так ефективно, як податкові пільги та податкова амортизація, оскільки ефект від зниження податкової ставки є короткостроковим.

4. Організаційно-управлінський потенціал підприємства. Вважаємо, що організаційно-управлінський потенціал є вирішальним елементом в здійсненні координаційно-регулюючої функції з досягнення поставленої стратегічної цілі підприємства, за рахунок узгодженості дій всіх структурних елементів через ефективне використання всіх наявних та потенційних управлінських та організаційних ресурсів. Це підтверджується також результатами наукових досліджень Д. В. Барменкова [13].

II. Зовнішні чинники.

1. Стан ринку.

На світовому ринку добрив найбільшими є ринки Китаю, Індії та США, вони становлять більше половини всього світового споживання мінеральних добрив. Так Китай споживає 50 млн т, Індія – 28 млн т, а Сполучені Штати – 20 млн т на рік.

Весь світовий ринок мінеральних добрив можна поділити на дві підгрупи:

а) перша група – країни в яких споживання мінеральних добрив скорочується за різних причин. До цих країн належать: Франція, Німеччина, Нідерланди, Болгарія, Угорщина, Румунія, Чехія, Словаччина, Польща, РФ, Китай, США;

б) друга група – країни в яких споживання мінеральних добрив зростає. До цих країн належать: Індія, країни Африки, Латинської Америки, Південної та Центральної Азії, Східної Європи. Тут попит зростає на 3 % щороку.

Загальні тенденції в споживанні мінеральних добрив наведені в табл. 2.

Виходячи з вище вказаного, можна сказати, що ринок мінеральних добрив ЄС не однорідний, в різних країнах знаходиться на різних етапах життєвого циклу. Так в країнах Центральної та Східної Європи ринок знаходиться на етапі зростання, а в Західній Європі на межі між стадіями насичення та спаду.

Більш детальний аналіз Європейського ринку мінеральних добрив буде наведений нижче.

Таблиця 2

Темпи приросту використання мінеральних добрив у світі та окремих регіонах протягом 2010–2014 рр., % [14]

Регіон	Середньорічні темпи зростання			
	N	P ₂ O ₅	K ₂ O	Усього
Світ	1,8	2,9	5,0	2,6
Африка	3,6	3,2	4,5	3,6
Америка	1,9	3,5	4,9	3,0
– Північна Америка	1,1	2,1	3,8	1,8
– Латинська Америка	3,6	4,7	6,0	4,6
Азія	1,7	2,6	5,4	2,4
– Західна Азія	1,4	2,9	7,7	2,2
– Південна Азія	2,8	3,9	4,8	3,3
– Східна Азія	1,2	1,7	5,6	1,9
Європа	1,9	3,1	4	2,5
– Центральна Європа	3,2	2,8	5,4	3,5
– Західна Європа	0,7	1,9	3,8	1,4
– Східна Європа і Центральна Азія	3,5	5,1	3,5	3,8
Океанія	1,9	4,2	4,7	3,2

2. Загальна економічна кон'юнктура на ринку. Як вже було зазначено загальноєвропейський як і загальносвітовий попит на мінеральні добрива продовжує зростати. Прогноз використання мінеральних добрив в найближчі чотири роки є сприятливим і показує зростання на 8,7 %. Вперше в історії очікується, що сукупний світовий попит перевищуватиме 200 млн т. Споживання калійних добрива зростає на 13 %, до 34,2 млн т, фосфорних добрива – на 10 %, до 46,2 млн т і азотних – приблизно на 6 %, до 120 млн т [14].

Світова ринкова ціна на мінеральні добрива залежить від співвідношення попиту та пропозиції. Однак, вітчизняні науковці виявили тісний зв'язок між ціною на сировину нафту та ціною на мінеральні добрива. Так, щільність зв'язку для безводного аміаку становить 0,951; карбаміду – 0,960; аміачної селітри – 0,958; суперфосфату – 0,947; хлористого калію – 0,894. Найбільший зв'язок виявляється між ціною на нафту й азотними добривами через те, що в структурі витрат на виробництво енергетичний ресурс становить від 50 % до 80 % [14].

Після пікового подорожчання мінеральних добрив в 2008 році спостерігався зниження цін у 2009–2010 рр. з подальшим зростанням і досягненням локального максимуму в 2011–першій половині 2012 р. Після цього ціни знову знижуються до рівня 2007 р. Таким чином стабілізація ціни на сировину нафту призведе і до стабілізації цін на

мінеральні добрива. Починаючи з 2014 року фахівці спостерігають цю стабілізацію, яка за їх прогнозами протримається як мінімум до кінця 2016 року [15, с. 72].

Виходячи з вище вказаного, можна сказати, що Європейський ринок мінеральних добрив є перспективним, та має позитивну кон'юнктуру.

3. Політично-правове та соціально-культурне поле. Складові цього чинника можна поділити на дві групи:

а) формальні, до складу яких входять: організація суспільства, закони, освіта та політика. Ці складові мають динамічний розвиток, та підпадають під вплив як внутрішніх так і зовнішніх сил;

б) не формальні, до складу яких входять: мова, релігія, технологічна та матеріальна культура, цінності. Ці складові є статичними, та обумовлюють значну частку вплив на формування поведінки економічних суб'єктів на ринку. Тому підприємство, що освоює конкретний ринок має враховувати не тільки законодавство та технічні норми, але й не гласно прийняті норми поведінки, використання товарів та маркетингових засобів на цьому цільовому ринку.

Що стосується першої групи складових то Європейський ринок добрив необхідно розглядати комплексно як складову аграрного ринку ЄС. Євросоюз реалізує спільну аграрна політику (САП), основними цілями якої є гарантування продовольчої безпеки, достатнього рівня доходів фермерів і забезпечення високих стандартів життя людей, які займаються сільськогосподарським виробництвом. Ця політика пройшла декілька етапів еволюційного розвитку, графічно їх можна відобразити за допомогою рис. 4.

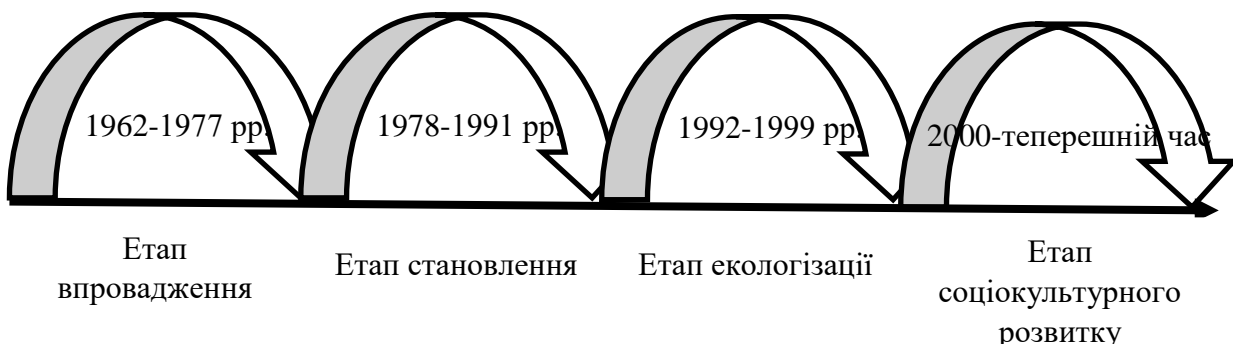


Рис. 4. Етапи розвитку САП ЄС

а) етап впровадження (1962–1977 pp.). В цей період відбувався вибір та узгодження інструментів впровадження САП. В цей час вдалося вирівняти ціни на сільгосппродукцію, добрива, корма та промислову продукцію, що використовується в аграрному секторі. Значна частина витрат, у цей період, зведеного бюджету ЄС була спрямована на сільське господарство, та перевищувала 65 % від його величини;

б) етап становлення (1978–1991 pp.). В цей час, через поєднання високих внутрішніх цін, розширення ЄС, та зростання продуктивності праці у сільському господарстві відбулось значне зростання виробництва аграрної продукції, що призвело до перевиробництва деяких видів товарів. В межах програми були введенні квоти на виробництво сільськогосподарської продукції, та додаткового оподаткування понаднормової продукції. Крім того зберігались інтервенційні закупівлі та різноманітні митні збори, до яких додалось активне субсидування експортної діяльності;

в) етап екологізації (1992–2000 pp.). В цей період відбулася так звана реформа Мак Шеррі, яка містила наступні елементи: замість зниження цінової підтримки впроваджено прямі (компенсаційні) виплати, введено суворі екологічні стандарти щодо виробництва сільгосппродукції, більше уваги приділено захисту навколишнього середовища. В наслідок цих нововведень внутрішні ціни на аграрну продукцію знизились на 29 % і

наблизились до світового рівня. Почалось скорочення попиту на мінеральні добрива та інші хімікати через надання фінансової допомоги фермерам, що впроваджували органічне виробництво та відмовлялися від використання мінеральних добрив;

г) етап соціокультурного розвитку (2000–теперішній час). Ознаменувався прийняттям так званого «Плану дій 2000», англійською – «Agenda 2000». Було прийнято ряд законів в межах САП, що визнавали багатофункціональну роль європейського фермерства, це поставило їх у центр соціальної, культурної та природної системи та забезпечувало сталий розвиток сільської місцевості за умов посилення вимог щодо захисту довкілля та безпеки аграрної продукції. Крім того, відбулось відокремлення субсидій від виробництва, що дозволило лібералізувати ринок таким чином, що фермери при прийнятті виробничих рішень опирались на відносні ціни, а не відносні субсидії. Також впроваджується програма поступової повної відмови від експортного субсидування.

В другій половині 2014 р. були внесені зміни до Регламенту ЄС №2003/2003 Європейського Парламенту та Ради Європи щодо добрив. До основних цілей документу відносяться наступні:

- змінено вимоги щодо мінімального вмісту поживних речовин для неочищеної калійної солі у зв'язку з технічним прогресом;
- введено нові види інгібіторів нітрифікації та уреаз до переліку добрив, які можуть позначатися як «добрива ЄС»;
- дозволено розміщувати на ринку, в якості добрив ЄС, рідкі азотно-фосфорно-калійні добрива, азотно-фосфорні та азотно-калійні добрива, що містять карбамід формальдегіду.

У документі також вводиться посилання на європейські стандарти EN (EN standards) щодо методів визначення інгібіторів нітрифікації та уреаз, що включені до переліку добрив, які можуть позначатися як «добрива ЄС».

Зазначені зміни спрощують доступ виробників добрив на внутрішній ринок ЄС збільшують можливості для фермерів у використанні ширшого переліку видів добрив у своїй діяльності. Крім того, підвищує ефективність контролю за обігом добрив на ринку ЄС.

Велике значення в плані покращення експортної діяльності вітчизняних виробників мінеральних добрив має підписана 27 червня 2014 р. повна Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. Вона передбачає значний рівень лібералізації як тарифного, так і нетарифного захисту, а також гармонізацію великої кількості нормативних актів. Зниження імпорتنих мит дозволить збільшити експорт вітчизняних добрив на 20 %, проте в повному обсязі вигоди можна отримати лише у разі повноцінного виконання зобов'язань, що бере на себе Україна в плані гармонізації вітчизняного законодавства з нормами ЄС. Цей проект фінансується Європейським Союзом.

В основі неформальної групи лежить соціокультурна парадигма європейської цивілізації яка базується на двох постулатах:

- свобода індивіда повинна обмежуватися лише свободою інших осіб;
- свобода без контролю може перешкоджати здійсненню свободи інших осіб.

Тому європейці вважають, що контроль та протекціонізм, які виходять від держави, можуть бути надмірними в ринковій економіці. Монополістичні або протекціоністські дії держав – членів ЄС розглядаються в більшості випадків як несумісні із загальним ринком.

4. Конкурентне середовище.

Мінеральні добрива виробляються в 17 країнах з 28 учасників ЄС.

Основою становлення єдиного європейського ринку виступила гармонізація законодавство в сфері захисту конкуренції та загальне конкурентне право.

Висновки. Отже, проаналізовано основні групи чинників, що впливають на вибір та ефективність маркетингової стратегії експортної діяльності підприємства. Виокремлено найбільш впливові чинники зовнішнього та внутрішнього середовища. Важливими зовнішніми чинниками є динаміка ринку та конкурентне середовище, умови та наслідки євроінтеграційного процесу, географічне розташування України, територіальна близькість до країн Євросоюзу, транспортна розгалуженість, наявність потужної мережі залізниць та морських портів. Особливо це стосується залізничного транспорту, який є основним перевізником мінеральних добрив до країн Євросоюзу.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Проблемы развития и размещения химической промышленности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://knowledge.allbest.ru/geography/d2c0b65625b3bd78a5c53b89521306c37.html>.
2. Перерва П. Г. Формування стратегії розвитку підприємств хімічної промисловості / П. Г. Перерва // Вісник НТУ «ХПІ». 2013. – № 21 (994) – С. 112–119.
3. Собкевич О. В. Пріоритети інвестиційного забезпечення структурних реформ у промисловості України / О. В. Собкевич, А. В. Шевченко, А. І. Сухоруков, Є. В. Белашов / Аналітична доповідь. – К.: НІСД, 2014. – 57 с.
4. The European Chemical Industry Council Facts and Figures 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cefic.org/Facts-and-Figures/>
5. Пащук Л. Особливості управління персоналом вітчизняних підприємств хімічної галузі на засадах маркетингу / Л. Пащук // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – № 107–108. – С. 103–106.
6. Голубовська-Онісімова Г. М. Дослідження політики та законодавства у сфері управління хімічними речовинами в Україні / Г. М. Голубовська-Онісімова та ін. // Всеукраїнська екологічна ГО «МАМА-86». – К.: 2006. – 102 с.
7. Гончаренко Т. П. Аналітичне забезпечення процесу управління науково-технічним потенціалом промислового підприємства на основі стратегічного підходу / Т. П. Гончаренко // Збірник тез доповідей наук.-практ. конф. молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХІ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації». – Тернопіль.: Економічна думка. – 2005. – С.152–155.
8. Крупнейшие компании Украины – Химическая промышленность [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://delo.ua/business/krupnejshiekompanii-ukrainy-himicheskaja-promyshlennost-163483/>
9. Ілляшенко Т. О. Знос, як джерело оновлення, формування та функціонування основного капіталу та шляхи його покращення / Т. О. Ілляшенко, Т. М. Лівацька // Вісник СумДУ. Серія економіка, 2007 – № 1. – С. 136–143.
10. Чичкало-Кондрацька І. Б. До питання оновлення основних виробничих фондів промисловості / І. Б. Чичкало-Кондрацька // Фінанси України. – 2002. – № 4. – С. 47–50.
11. Механізм переходу економіки України на інноваційну модель розвитку: монографія / [О. І. Амоша, С. М. Кацура, Т.В. Щетілова та ін.]; за заг. ред. О. І. Амоші. – Донецьк: Ін-т економіки промисловості, 2002. – 108 с.
12. Єрохіна К. Інвестиційні стимули в механізмі оподаткування прибутку підприємств в Україні / К. Єрохіна, К. Швабій, Д. Серебрянський // Економіка України. – 2010. – № 7. – С.32–41.
13. Барменков Д. В. Факторы и механизмы повышения конкурентоспособности крупнейших предприятий, производящих минеральные удобрения / Д. В. Барменков // Российский экономический интернет-журнал: Интернет-журнал АТиСО / Акад. труда и социал. отношений – Электрон. журн. – М.: АТиСО. – 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://e-rej.ru/Articles/2008/Barmenkov1.pdf>.

14. Heffer P. and Prud'homme M. «Short-Term Fertilizer Outlook», IFA Strategic Forum, Marrakech, 19–20 November 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fertilizer.org/imis20/images/Library_Downloads/2014_ifa_marakech_outlook_summary.pdf?WebsiteKey=411e9724-4bda-422f-abfc-8152ed74f306&=404%3bhttp%3a%2f%2fwww.fertilizer.org%3a80%2fen%2fimages%2fLibrary_Downloads%2f2014_ifa_marakech_outlook_summary.pdf

15. Залізнюк В. П. Європейський ринок мінеральних добрив та позиція України на цьому ринку / В. П. Залізнюк // Збірник тез доповідей ІХ Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу» (м. Суми, 24–25 вересня 2015 р.). – Суми: ФОП Ткачов О.О., 2015. – С. 71–74.

УДК 311: 338

А.В. Сидорова, д.е.н., проф., зав. кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики, Донецький національний університет імені Василя Стуса

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВИКЛИКІВ І ТРЕНДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена дослідженню викликів і ризиків економічної кризи України у сучасних умовах. Поняття викликів визначено як наявність соціально-економічних проблем, ризиків – як передумови, які можуть мати значний негативний вплив у наступні роки, тренди - як довгострокові напрями, які можуть призвести до посилення ризиків. Виконано статистичний аналіз розшарування населення за рівнем доходів і витрат, демографічних показників, зайнятості й безробіття, важливих макроекономічних показників. Висвітлено можливості статистики для забезпечення подолання кризових явищ.

Ключові слова: виклики, ризики, тренди, статистичний аналіз, демографічні й соціально економічні показники.

Табл. 2, рис.1, літ.7.

А.В. Сидорова

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЫЗОВОВ И ТРЕНДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Статья посвящена исследованию вызовов и рисков экономического кризиса Украины в современных условиях. Понятие вызовов определено как наличие социально-экономических проблем, рисков - как предпосылки, которые могут иметь значительное негативное влияние в последующие годы, тренды - как долгосрочные направления, которые могут привести к усилению рисков. Выполнен статистический анализ расслоения населения по уровню доходов и расходов, анализ демографических показателей, занятости и безработицы, важных макроэкономических показателей. Отражены возможности статистики для обеспечения преодоления кризисных явлений.

Ключевые слова: вызовы, риски, тренды, статистический анализ, демографические и социально экономические показатели.

Табл. 2, рис.1, лит.7.

Antonina Sydorova

STATISTICAL ANALYSIS OF CALLS AND TRENDS OF ECONOMIC CRISIS

The article is sanctified to research of calls and risks of Ukrainian economic crisis in modern terms. The concept of calls is certain as a presence of socio-economic problems, risks - as pre-conditions, which can have a considerable negative influence in subsequent years, trends, - as long-term directions which can result in strengthening of risks. The statistical analysis of population stratification on the level of profits and charges is executed, analysis of demographic indicators, employment and unemployment, important macroeconomic indexes are fulfilled. Possibilities of statistics for providing of the crisis phenomena overcoming are reflected.

Keywords: calls, risks, trends, statistical analysis, demographic and socially economic indicators.

Table. 2, fig.1, lit.7.

Актуальність. Сучасне суспільство країни являє собою соціально-економічну систему, в якій об'єднано різноманітні зв'язки і взаємовідносини, специфічні за своєю природою. Вони поєднують у собі загальні та специфічні форми, нові, що народжуються, та старі, що відмирають. Для сучасних економічних умов викликом економічної кризи є, по-перше, проблема нестатку факторів виробництва, по-друге, зміна економічних

відносин у суспільстві, по-третє, посилення соціально-економічних проблем розвитку країни, загрози і ризики.

Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) у 2016 р. було опубліковано Доповідь про глобальні ризики та тренди розвитку з метою розуміння проблем, що постають у світі, взаємозв'язків між ними, потенціалу їхнього негативного впливу. Наразі соціально-економічні проблеми називають «викликами», що можуть бути двоякого роду – породжені безпосередньо кризою або посилені чи істотно загострені нею. ВЕФ визначає «глобальний ризик» як передумови, які можуть мати значний негативний вплив на країни або галузі протягом наступних 10 років, а «глобальні тренди» трактує як довгострокові напрями, які можуть призвести до посилення глобальних ризиків [1].

У сучасних умовах головними проблемами й ризиками науковці вважають наступні.

Екологічна проблема й збереження навколишнього середовища для людства. Усе більше вчених доходять висновку, що екологічний виклик для всіх країн є основним.

Зростання потоків вимушених мігрантів, оскільки міграція пов'язана з цілою низкою ризиків соціальної та економічної нестабільності. У 2014 р. 59,5 мільйона осіб були насильно переміщені в світі, порівняно з 40 млн за часи Першої Світової війни.

Всесвітня проблема бідності та нерівності, поляризація доходів, розшарування верств населення за доходами.

Зростаюча проблема збереження здоров'я людства, усунення масових епідемій, збільшення тривалості життя у працездатному стані.

Загострення продовольчої проблеми у планетарному масштабі, що пов'язано з прискореним зростанням чисельності населення. За прогнозами експертів ООН, чисельність населення Землі до 2050 р. зросте від 7,380 до 9,0 млрд осіб, а тому продовольча проблема торкнеться багатьох країн.

Глобалізація расового і релігійного фундаменталізму, ризик краху національного управління. У науковій літературі і публіцистиці існує думка про те, що найбільшим викликом світові є загроза зіткнення цивілізацій – християнства й ісламу.

Глобалізація продуктивних сил. Створення всесвітньої системи супутникового та кабельного зв'язку і телекомунікації, створення єдиного світового інформаційного простору, мережі-Інтернет.

Глобалізація в галузі транспорту, яка проявляється у створенні єдиної всесвітньої транспортної мережі.

Становлення нового технологічного устрою: біотехнологія, екологічно орієнтоване виробництво, глобальні інформаційні мережі, космічні технології, виробництво конструкційних матеріалів із задалегідь заданими властивостями.

Глобальна тенденція зростання безробіття та неповної зайнятості, особливо це стосується молоді.

Зростання вразливості глобальної економічної системи перед обличчям глобальних фінансових ризиків.

Глобальні виклики пов'язані також з ціновими шоками на енергоносії.

Для України, як і для окремих країн, головними глобальними викликами і ризиками є такі, подолання яких країнами поодиночі неможливо. Вирішення глобальних ризиків лежить за межами можливостей окремих компаній, країн і, навіть, міжнародних організацій.

Теоретичною основою статті стали питання, що пов'язані зі зміною статистичної методології визначення диференціації доходів і витрат населення, а також наукові розробки щодо демографічних, соціально-економічних проблем розвитку країни таких вітчизняних учених, як Єріна А.М., Лібанова Е.М., Манцуров І.Г., Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Саріогло В.Г. та інші.

Метою статті є аналіз кризових явищ у демографічній і соціально-економічній сферах для статистичного забезпечення розробки управлінських рішень з метою їх подолання.

Світова фінансова криза 2008-2009 рр. суттєво вплинула на погіршення всіх соціально-економічних показників країни: падіння на 15,1% реального об'єму ВВП, промислового виробництва і реальних доходів населення, значне зниження експорту та імпорту, зростання безробіття і заборгованості по заробітній платі, зростання кількості домогосподарств, котрі звернулися за субсидіями тощо.

Поступово виходячи з кризи, у 2010-2012 роках ситуація покращилась. Але вже з 2013 р. на основі співставлення макроекономічних показників, використання аналітичних розрахунків і статистичних інструментів можна довести ознаки нової системної кризи. В Україні нова системна економічна криза обумовлена низкою причин, що тривалий час складалися у національній економіці. Це уповільненість чи відсутність економічних реформ у конкретних сферах; порушення законодавства України під час приватизації; втрата колишньої технологічної бази національного господарства; технологічна деградація України й формування сировинної економіки; бюджетні проблеми і девальвація гривні, перевищення впродовж 2006–2013 рр. імпортом експорту; структурна вразливість економіки України і зниження цін на сировину на світових ринках до початку 2014 р. Ще більше поглибили кризові процеси анексія Криму і військові дії на Донбасі [2, с.10].

Майже всі означені науковцями глобальні виклики притаманні й Україні. Крім глобальних викликів і ризиків, гальмуванню соціально-економічного розвитку значний вплив спричиняють і інші проблеми. Статистика мовою цифр з застосуванням спеціальних методів дозволяє оцінити масштаби проблем, глибину падіння важливих макроекономічних показників. На сьогодні це незавершеність військових дій і невизначеність майбутнього для окремих територій на Сході України, а також пов'язана з цим проблема внутрішньо переміщених осіб. За даними Мінсоцполітики, в Україні зараз біля 1,6 млн вимушено переміщених осіб. Однак щотижня їх чисельність підвищується або скорочується, що вказує на недостатню якість обліку таких осіб, переїзди певної частини населення на українську територію для отримання пенсій і соціальної допомоги тощо. Російські ЗМІ повідомляють різні показники, приблизно про 500-700 тис. біженців, які виїхали з України в Росію. Крім того, за кордон виїхало біля 100 тис. населення України. За оцінками ООН, близько 2,2 мільйона осіб були змушені покинути свої будинки й переїхати в інші регіони України та сусідні країни.

Поглибилося розшарування населення за доходами і витратами, відбувається поляризація доходів, значно посилилася проблема бідності й злиденності. Адже ціни на товарі та послуги за 2009-2016 рр. зросли в 2,03 рази, а реальні доходи населення – тільки на 20,6% (рис.1).

Оцінки експертів ООН свідчать, що мінімальні доходи 1% найбагатшого населення, наприклад, в Норвегії у 7 разів перевищують максимальні доходи 50% менш забезпеченого населення, в Європі – в 12 разів, у США – в 24 рази, а в Україні - в 41рази.

Однак коефіцієнти квінтільної диференціації доходів домогосподарств України впродовж 2010-15 рр. не змінилися і склали 1,9, тобто мінімальні доходи 20% найбільш забезпечених домогосподарств тільки в 1,9 рази більше максимальних доходів 20% найменш забезпеченого населення [3].

Подібна ситуація в регіонах. У статистичному щорічнику «Вінниччина за 2015 р.» коефіцієнти децильної диференціації доходів и витрат домогосподарств за період 2000-2015 рр. демонструють головним чином зниження, що свідчить про скорочення диференціації доходів (табл.1).

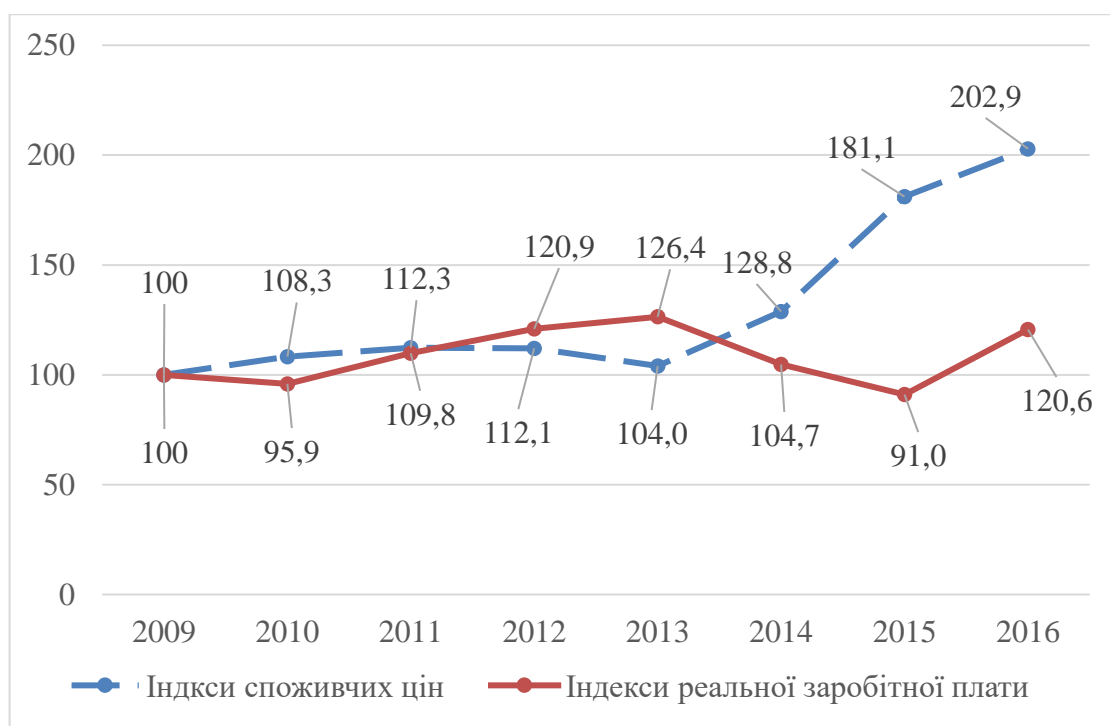


Рис.1 Динаміка індексів споживчих цін і реальної заробітної плати

Зокрема, у 2000 р. мінімальні загальні доходи 10% найбільш забезпеченого населення були в 3,5 рази більше, ніж максимальні доходи 10% найменш забезпеченого населення, у 2015 р.- в 2,5 рази відповідно.

Таблиця 1

Диференціація життєвого рівня населення Вінницької області

	Децильний коефіцієнт диференціації доходів населення		Співвідношення доходів 10% найбільш та 10% найменш забезпеченого населення		Частка населення із середніми доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму, %	
	грошових	загальних	грошових	загальних	грошових	загальних
2000	5,1	3,5	8,4	5,3	62,4	62,7
2001	4,8	3,9	8,6	6,7	63,2	63,3
2002	4,3	3,2	8,0	5,5	61,0	59,6
2003	4,2	3,3	7,3	5,3	61,0	61,5
2004	4,2	3,5	7,7	6,2	64,0	62,4
2005	4,5	3,8	7,4	6,2	59,6	45,1
2006	4,3	3,8	7,4	6,4	55,3	43,3
2007	3,2	2,7	4,8	4,3	26,9	17,3
2008	3,2	3,0	7,4	6,0	14,1	6,9
2009	3,2	2,9	5,0	4,7	13,8	8,1
2010	3,0	2,5	4,8	4,3	22,1	10,0
2011	2,7	2,6	4,3	3,8	17,7	9,2
2012	2,6	2,5	3,8	3,5	17,6	6,9
2013	2,6	2,4	3,8	3,5	16,4	8,7
2014	2,5	2,4	4,1	3,5	12,1	6,7
2015	...	2,5	...	5,1	...	3,4

Джерело: [6, с.118]

Зауважимо, що нерівність у доходах - це не лише продукт ринкової економіки, а й необхідна та обов'язкова умова його ефективного функціонування, створення і підтримки дієвого механізму мотивації до праці та інвестування. Тому цілком своєчасно з метою підвищення надійності оцінювання доходів і витрат домогосподарств 01.02.2017 р. затверджено методику коригування показників життєвого рівня з метою врахування доходів і витрат найбільш забезпеченого населення за результатами державного вибіркового обстеження умов життя домогосподарств, тобто планується вдосконалення методики оцінки диференціації населення за доходами і витратами домогосподарств. Нова Методика передбачає використання даних обстеження й адміністративних даних, а також «реалізацію спеціальної статистичної процедури – калібрацію статистичних ваг домогосподарств та осіб, які входять до їх складу з урахуванням даних Державної фіскальної служби стосовно розподілів заробітної плати платників податків з доходів фізичних осіб за регіонами» [5, с.6].

Рівень смертності населення України значно вищий (у 2016 р. склав 14,4‰, поряд з коефіцієнтом народжуваності – 10,5‰), ніж у країнах Європи (10,3‰). Якщо в країнах ЄС у 2016 р. вперше коефіцієнт смертності перевищив коефіцієнт народжуваності, то в Україні вже декілька років поспіль спостерігається така ситуація. Україна за рівнем смертності посідає 4-е місце у світі. В результаті відбувається процес постаріння населення, погіршується його структура, збільшується пенсійне навантаження на працездатне населення, втрачається потенціал нації.

Зростає безробіття та неповна зайнятість, що спонукають населення на пошук роботи на Заході, а також на виїзд за кордон. Рівень безробіття за методологією МОП у 2016 р. становив 9,3% економічно активного населення (у 2015 р. – 9,1%), у т.ч. серед молоді до 25 років – 23,0%. У той же час у країнах ЄС рівень безробіття - 8,5%, серед молоді до 25 років – 18,7% [3]. Підвищується частка молоді, яка виїжджає за кордон на навчання й прагне там залишитися після закінчення.

Відбувається поступове втрачання позицій в оновленні виробництва, занепад цілих галузей, що обумовлює невисоку продуктивність праці, а тому й низький рівень оплати праці. З вітчизняної промисловості зникли такі галузі, як мікроелектроніка, верстатобудування, приладобудування, робототехніка, автоматика. В результаті таких структурних зрушень пріоритети української економіки змістилися до продукції сировинного призначення (продукція металургійної, хімічної промисловості, сільського господарства). Сировинна орієнтація притаманна й експорту. Залишається незначною в експорті частка високотехнологічної продукції. У світовому ВВП Україні належить лише 0,08%.

Важливою проблемою є також сировинна орієнтація експорту, стрімке зростання зовнішнього боргу (113,483 млрд дол. США на 01.01.2017 р.). Значним викликом для України залишається висока залежність економіки від імпорту енергоносіїв і разом з тим вкрай низька енергоефективність. За даними світової енергетичної статистики, енергоемність ВВП України в 2,12 рази вище ніж у світі й у 3 рази вище ніж в середньому по європейських країнах (табл.2).

Більш висока енергоемність була тільки в 2015 р. в Росії. Слід зазначити, що приблизно 40-50% ВВП України знаходиться у тіньовому секторі, отже показник енергоемності, виражений в умовно-натуральних одиницях, може бути дещо завищеним. Але тіньовий сектор присутній у всіх країнах (найнижчий – 7% у Швейцарії), тому показники енергоемності можна вважати співставними.

Не виконується завдання щодо відкриття нових робочих місць. Не виконуються програми підтримки малого й середнього бізнесу, що призводить до масового закриття підприємствами своєї справи, зберігається високий податковий тиск. Це далеко неповний перелік проблем країни.

Таблиця 2

Динаміка енергоємності країн світу за 2007-2015 рр.

Країна	Енергоємність ВВП при постійному паритеті купівельної спроможності, кое/\$2005 р.								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Світ	0,172	0,168	0,167	0,166	0,162	0,159	0,157	0,153	0,149
Європа	0,120	0,119	0,118	0,120	0,113	0,113	0,111	0,106	0,105
Чехія	0,179	0,170	0,168	0,173	0,164	0,164	0,162	0,157	0,148
Німеччина	0,115	0,115	0,115	0,116	0,106	0,106	0,108	0,101	0,101
Польща	0,161	0,157	0,147	0,152	0,146	0,139	0,136	0,127	0,124
Швеція	0,149	0,148	0,143	0,151	0,144	0,146	0,141	0,135	0,127
Росія	0,337	0,328	0,335	0,341	0,343	0,340	0,331	0,329	0,337
Україна	0,391	0,374	0,372	0,414	0,375	0,363	0,338	0,331	0,316
США	0,171	0,167	0,163	0,163	0,159	0,151	0,152	0,150	0,145
Китай	0,280	0,256	0,248	0,235	0,233	0,225	0,216	0,206	0,194

Джерело: <https://yearbook.enerdata.ru/>

Суттєва роль у розробці управлінських рішень належить статистиці. Не дивлячись на те, що список проблем далеко не вичерпаний, вона дає можливість проаналізувати механізми, за допомогою яких соціально-економічні проблеми й ризики впливають на бізнес, а також підвищити рівень усвідомлення необхідності вживати відповідних заходів щодо їхнього подолання.

Вирішення проблем розпочинається саме зі статистичного аналізу викликів, тенденцій і загроз. Тому необхідний моніторинг викликів, тенденцій і ризиків в окреслених напрямках. Ця робота слугує основою для оцінки стану та виконання подальших етапів дослідження, аналізу впливу зовнішніх і внутрішніх факторів на результати виробництва, визначення експортного потенціалу, встановлення закономірностей і зв'язків, виконання прогнозів, розробки стратегій і сценаріїв.

Центральною реформою в низці проблем українського уряду є децентралізація та впровадження місцевого самоврядування. З ними пов'язане проведення заходів щодо покращення умов життя населення, розвитку людського потенціалу, підвищенню ефективності виробництва. Отже, економічний розвиток, позитивна динаміка, а також забезпечення зайнятості є важливими засадами комплексного й сталого розвитку окремих громад і країни в цілому.

Необхідна співпраця між міжнародними, державними та приватними суб'єктами глобальної економіки. Вирішення глобальних ризиків в багатьох випадках лежить в межах міжнародного приватно-публічного або державно-приватного партнерства. Така співпраця вимагає визначення ключових ризиків і інтересів зацікавлених сторін та розробки програм спільних дій, направлених на подолання сучасних глобальних викликів, що постають перед суспільством.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. The Global Risks Report 2016, 11th Edition. – World Economic Forum. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www3.weforum.org/docs/Media/TheGlobalRisksReport2016.pdf>
2. Антикризова стратегія розвитку України: соціально-економічні, фінансові та глобальні виклики: монографія/ Під заг. ред. А.В. Сидорової. – Вінниця: ДонНУ, 2016. – 328 с.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
5. Методика коригування показників життєвого рівня з метою врахування доходів і витрат найбільш забезпеченого населення за результатами державного вибіркового обстеження умов життя домогосподарств. – К.: Державна служба статистики України, 01.02.2017. – 22 с.
6. Статистичний щорічник Вінниччини за 2015 р. / Державна служба статистики України. – Головне управління статистики у Вінницькій області / За ред. Ігнатова С.Н. – Вінниця, 2016. – 625 с.
7. Офіційний сайт всесвітньої енергетичної статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://yearbook.enerdata.ru/>

УДК 338.242.2

Ушенко Н.В., д.е.н., професор кафедри економіки Національного авіаційного університету

ДОМІНАНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ЛІДЕРСТВА ПІДПРИЄМСТВ

У статті охарактеризовано мотиваційні передумови прагнення підприємств до інтелектуального лідерства та специфіку лідерських організацій. Обґрунтована економічна роль лідерства у роботі керівників та функціонування підприємств в умовах зближення глобального та національного ринків. Представлено визначення інтелектуального лідерства підприємства як реалізованої здатності розширеного відтворення інтелектуального потенціалу на основі використання персоналом знань та технологій, що забезпечує ефективність організації соціально-економічної діяльності підприємства та дозволяє досягти стійких позицій на ринку. Визначено домінанти інтелектуального лідерства підприємства - знання та компетенції персоналу, система управління знаннями, технології, охарактеризовано їх особливості, цільове призначення, взаємозалежність.

Ключові слова: інтелектуальне лідерство, інтелектуалізація, лідер, лідерська організація, інновації, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, знаннєємна діяльність.

Рис.3, Табл. 2, Літ. 19

Н.В. Ушенко

ДОМИНАНТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ЛИДЕРСТВА ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье охарактеризованы мотивационные предпосылки предприятий стремления к интеллектуальному лидерству и специфику лидерских организаций. Обоснована экономическая роль лидерства в работе руководителей и функционирования предприятий в условиях сближения глобального и национального рынков. Представлено определение интеллектуального лидерства предприятия как реализованной способности расширенного воспроизводства интеллектуального потенциала на основе использования персоналом знаний и технологий, что обеспечивают эффективность организации социально-экономической деятельности предприятия и позволяет достичь устойчивых позиций на рынке. Определены доминанты интеллектуального лидерства предприятия - знания и компетенции персонала, система управления знаниями, технологии, их особенности, целевое назначение.

Ключевые слова: интеллектуальное лидерство, интеллектуализация, лидер, лидерская организация, инновации, интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, знаннєємна деятельность.

N.V. Ushenko

DOMINANT INTELLECTUAL LEADERSHIP ENTERPRISES

This article describes the motivational prerequisites of enterprises striving for intellectual leadership and the specifics of leadership organizations. The economic role of leadership in the work of managers and the functioning of enterprises in the context of convergence of global and national markets is substantiated. The definition of the intellectual leadership of the enterprise as realized ability of the expanded reproduction of intellectual potential is presented on the basis of the use of knowledge and technology by the personnel, which ensures the effectiveness of the organization of the social and economic activity of the enterprise and allows achieving stable positions in the market. Dominants of the company's intellectual leadership are determined - knowledge and competence of personnel, knowledge management system, technologies, their features, purpose.

Keywords: intellectual leadership, intellectualization, leader, leadership organization, innovation and intellectual potential, intellectual capital, znannyeyemna activities.

Постановка проблеми. Розгляд лідерства як особистісного потенціалу, який з'явився у науковому дискурсі в результаті міждисциплінарного підходу (психологія, соціологія, менеджмент) і починався з напрацювань щодо сукупності фізичних та інтелектуальних здібностей його власника, у сучасності отримав подальший розвиток як у процесному управлінні соціально-економічними системами, так і у різноманітні його форм. Прояв лідерства у нових формах зумовлений розширенням його присутності у динамічних економічних процесах ринкового середовища, в основному конкуруючого характеру, та в залежності від класифікаційних ознак обумовлює виділення його різних видів - глобального, галузевого, економічного, організаційного, підприємницького, інтелектуального і т. д.

Доведене вченими та фахівцями-практиками посилення процесів інтелектуалізації в економіці на фоні процесу зближення глобального і національного ринків здійснює проєкцію відповідно на функціонування вітчизняних підприємств. Їх прагнення до конкурентоспроможності зумовлює стратегічну орієнтованість на знаннєсму діяльність, що має конкретизуватися та знайти узгодження за всіма функціональними напрямками.

Аналіз останніх напрямів досліджень і публікацій. Концептуальні засади економіки знань та різних аспектів інтелектуально-інноваційного розвитку підприємств, спрямованих на досягнення лідерських позицій підприємств привертають увагу вчених В. Геєць [3], О. Гусєвої [14], І. Каленюк [6], Ю. Котлинського [14], В. Приймака [12;13] Л. Цимбал [11], Л. Федулової [16] та ін. Зважаючи на комплексність та динамічність мети – досягнення інтелектуального лідерства, науковий пошук домінант та умов його досягнення, розробка методичних основ взаємодії забезпечуючих підсистем триває.

Мета дослідження – визначити передумови та домінанти інтелектуального лідерства підприємств в умовах інтеграції глобального і національного ринків.

Виклад основного матеріалу. Орієнтованість світової спільноти на розбудову суспільства знань, яка визначена ЮНЕСКО у доповіді «До суспільств знань» [5], висуває потребу визначення можливостей її впровадження соціально-економічними системами всіх рівнів. В економічній площині побудова суспільства знань означає впровадження методологічних засад побудови економіки знань. Загальновизнано, що до економіки знань сьогодні відносяться чотири основні сфери: наука та інновації, освіта і навчання, що сприяють формуванню людського капіталу, високотехнологічне виробництво, інформаційно-комунікаційні технології (рис. 1).

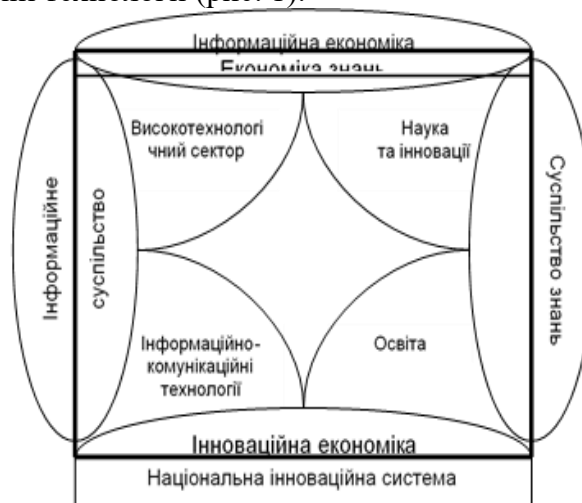


Рис. 1. Сутність та складові економіки знань [8, с. 13]

Причому, при створенні «економіки знань» в Україні, В.Геєць підкреслює

вирішальне значення для неї інтелектуального потенціалу та розвитку творчих навичок [3, с.6]. Проявом використання інтелектуального потенціалу країн є інноваційність. За даними щорічного рейтингу інноваційних економік Bloomberg Innovation Index 2017 року визначені 50 країн-лідерів (табл. 1).

Таблиця 1

Індекс інновацій Bloomberg 2017 [14]

Місце в 2017	Місце в 2016	Зміна позиції	Країни	К-ть балів	Інтенсивність досліджень	Виробництво додаткової вартості	Продуктивність	Щільність високих технологій	Ефективність вищої освіти	Концентрація досліджень	Патентна активність
1	1	0	Південна Корея	89.00	1	1	32	4	2	4	1
2	3	+1	Швеція	83.98	5	11	15	7	18	5	6
3	2	-1	Германія	83.92	9	3	16	5	12	16	9
4	5	+1	Швейцарія	83.64	8	6	2	11	16	14	4
5	7	+2	Фінляндія	83.26	4	13	20	15	5	3	5
6	6	0	Сінгапур	83.22	14	5	12	17	1	6	12
7	4	-3	Японія	82.64	3	9	28	8	27	9	3
8	9	+1	Данія	81.93	6	17	5	13	22	2	11
9	8	-1	США	81.44	10	22	10	1	34	20	2
10	11	+1	Ізраїль	81.23	2	30	30	3	20	1	18
42	41	-1	Україна	50.78	44	47	50	34	4	44	27
50	48	-2	Марроко	43.99	42	43	48	33	48	47	49

За багатьма міжнародними рейтингами, зокрема досліджень і розробок (Research and Development), виробництва доданої вартості, патентної активності, щільності високих технологій, вищої освіти та концентрації досліджень (Bloomberg) лідером залишилась Південна Корея. Друга позиція рейтингу належить Швеції та досягнута завдяки показникам виробництва доданої вартості. На думку Магнуса Хенріксона [14], директора Дослідницького інституту промислової економіки, висока дохідність інноваційних ідей у Швеції обумовлена зацікавленістю розробників в їх реалізації, наявністю засобів заохочення, мотиваційно-спрямованої податкової системи. Для Швеції як країни, що традиційно знаходиться у владі транснаціональних компаній, особливу роль для дрібних фірм відіграло державне фінансування.

За дослідженням І. Каленюк, Л. Цимбал, в рамках організаційного лідерства перші позиції на ринку займають транснаціональні компанії, які досягають переваг перед іншими учасниками ринку завдяки великій географічній зоні ведення бізнес-діяльності, зменшення транзакційних витрат, можливостям акумуляції ресурсів приймаючих країн (природних, людських, науково-технічних тощо) [6, с. 24].

Виданням Forbes здійснюється оцінка ефективності діяльності транснаціональних компаній за основними показниками економічної успішності (оборот, прибуток, активи та капіталізація), в результаті чого визначається їх рейтинг за основними результатами діяльності. За звітом Top-100 2014 року [15, с. 12]:

- лідер – Apple: збільшивши за останні 5 років обсяг ринкової капіталізації практично в 4 рази, компанія одноосібно очолила список, стрімко піднявшись у

порівнянні з попереднім рейтингом з 33-го місця;

- лідерами за темпами приросту ринкової капіталізації є компанії з промислового (+153%), технологічного (+149%) та фінансового (+136%) секторів, що зумовлено розвитком інновацій та відновленням економіки після фінансової кризи;

- лідером залишається США – із 100 компаній списку 47 є американськими (у 2009 році – 42), китайські компанії все ще відстають від західних, показники європейських компаній – стабільні, компанії з Китаю та інших країн БРІК не витримали темпу та втратили декілька позицій.

За результатами 19-того щорічного опитування (2016 р.) керівників найбільших компаній світу «Переосмислення критеріїв успіху в епоху глобальних змін», серед яких була 41 українська компанія, продемонстровано усвідомлення, що для успішного подолання існуючих викликів, необхідно зосередитись на трьох ключових компетенціях: вмінні відповідати новим очікуванням, освоєнні технологій та інновацій, а також залученні кваліфікованих кадрів для реалізації стратегій, направлених на задоволення зростаючих очікувань та опанування методів оцінки успішності і інформування про досягнення. 71% українських CEO, основним пріоритетом для бізнесу та суспільства називають висококваліфіковані, освічені кадри з високим рівнем адаптивності, здатних ефективно застосовувати на користь компанії новітні технології та впроваджувати найбільш інноваційні розробки. Попри це, для більшості компаній досягнення зростання за рахунок інновацій все ще є недосяжною амбіцією. Додатковим викликом для них стають інновації, спрямовані на задоволення попиту на екологічно чисті та етичні товари та послуги, і багато компаній наразі лише розпочинають робити перші кроки у цьому напрямку. Разом з цим лише 24% українських CEO готові зробити акцент на розвиток майбутніх лідерів у своїх компаніях, в той час як вдвічі більша кількість CEO у світі (49%) роблять ставку на розвиток перспективних спеціалістів з лідерським потенціалом [11].

У новій книзі від Harvard Business Review Press «Strategy That Works», у якій на основі узагальнення досвіду 14 реальних прикладів компаній, що стали успішними завдяки тому, що змогли розробити успішну стратегію та реалізувати її всупереч реальним можливостям компанії, представлена спроба переосмислення критеріїв та інструментів успішності для розробки і реалізації стратегії перемоги. Компанії Apple, Starbucks, Danaher, Natura і ритейл бренд Zara, які залишаються напроход успішними на складному ринку роздрібною торгівлі завдяки поєднанню їх унікальних особливостей, слугують в якості прикладів протягом всієї книги і відкривають двері до розуміння п'яти Законів Нестандартного Лідерства, що приносять успіх [18]:

1. Будьте індивідуальні: замість того, щоб ганятися за зростанням за всіма напрямками, зосередьтеся на ваших унікальних здібностях і рості з постійним розумінням того, що саме Ви робите найкраще.

2. Перенесіть стратегічне в щоденне: створіть і поєднайте крос-функціональний потенціал, який забезпечує ваші стратегічні наміри ... замість копіювання інших.

3. Помістіть Вашу культуру в роботу: замість організації та реорганізації, відзначайте і використовуйте активи Вашої компанії і сильні сторони її культури.

4. Скоротіть витрати, щоб стати сильнішими: замість всебічного урізання витрат скоротіть тільки те, що не має значення і інвестуйте в те, що дійсно важливо.

5. Створюйте майбутнє: перегляньте свої можливості, створіть попит і визначте своє місце на ринку на власних умовах ... замість реакції на зміни інших.

Слід зазначити, що реалізація запропонованих Законів Нестандартного Лідерства передбачає творчий простір керівників-лідерів у створенні лідерських організацій, що визначає мотиваційну основу зростання ролі індивідуальних і колективних знань.

На думку М. Ке де Врі, лідерські організації дуже чутливі до навколишнього

середовища. Саме тому вони згуртовані, мають сильну структуру, спільне бачення світу та систему мислення. Вони «є прихильниками розподіленого лідерства, заохочуючи лідерство на всіх рівнях організації. Підтримують постійні інновації, які є джерелом організаційного життя. Заохочують оптимістичний настрій співробітників, продукують культуру навчання, реальності помилок, сприйняття різностороннього мислення та дій, продукують наявність системної перспективи, формування синергетичного ефекту» [9, с. 80-82].

Проведена частина дослідження дає підстави визначити інтелектуальне лідерство підприємства як реалізовану здатність розширеного відтворення інтелектуального потенціалу на основі використання персоналом знань та технологій, що забезпечує ефективність організації соціально-економічної діяльності підприємства та дозволяє досягти стійких позицій на ринку.

Відповідно базовими домінантами забезпечення успіху на шляху до інтелектуального лідерства сучасного підприємства є система управління знаннями, знання та компетенції персоналу, технології.

Організаційною основою формування інтелектуального лідерства підприємства є створення системи управління знаннями, відповідної цілям стратегії та стратегічним орієнтирам підприємства.

Теоретичну модель системи управління знаннями представив В.М. Приймак (рис. 2).

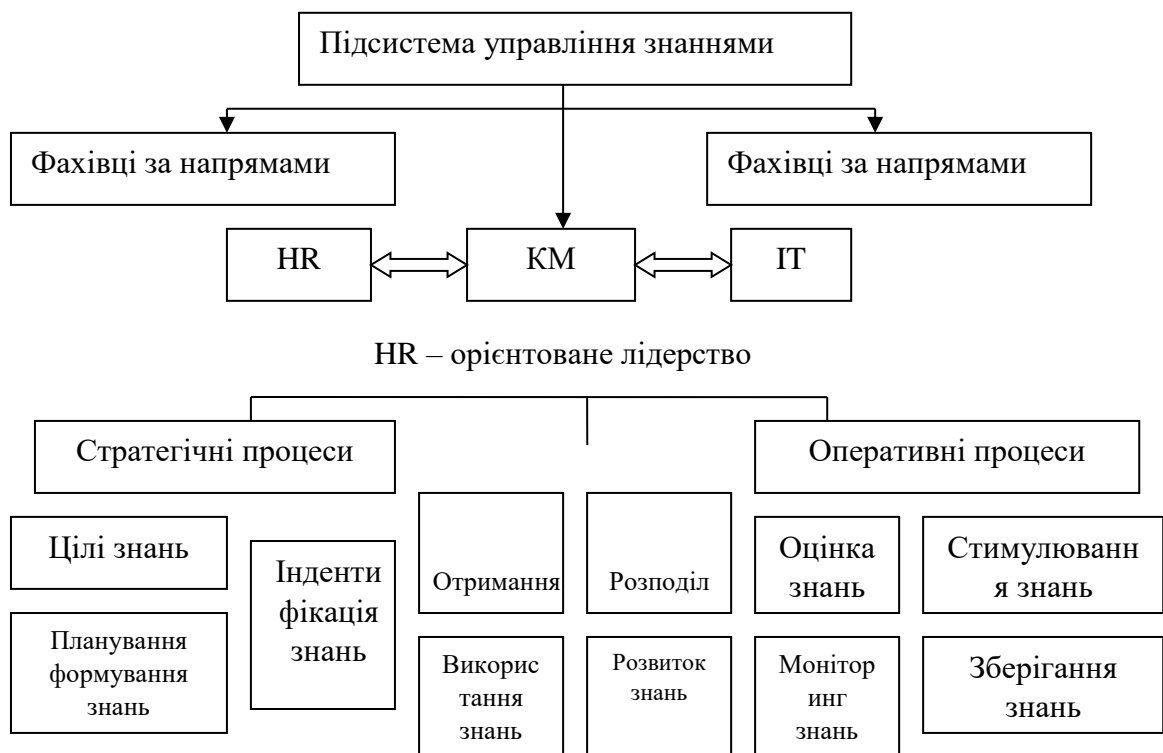


Рис. 2. Підсистема управління знаннями в системі управління підприємством [13, с.90]

За напрацюваннями О.Ю. Гусєвої, Ю.Л. Котлинського, початок формування цієї системи стає можливим за умов досягнення підприємством інституційної стабілізації та створення ефективної «бази знань» на основі провідних ІТ-технологій. Формування систем управління знаннями дозволяють забезпечити прийняття раціональних управлінських рішень щодо стимулювання персоналу, спрямованого на активну роботу зі знаннями; пошук, виокремлення і управління відчуженими знаннями (зафіксованими

у вигляді документів, метаданих та інших інформаційних матеріалів), а також залучення фахівців до активного використання знань, виявлення і ліквідацію некомпетентності персоналу [4, с. 47].

Провідні вітчизняні підприємства уже впроваджують свої системи управління знаннями, націлені на трансформацію інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал, наведемо одну із можливих в якості прикладу (рис. 3).

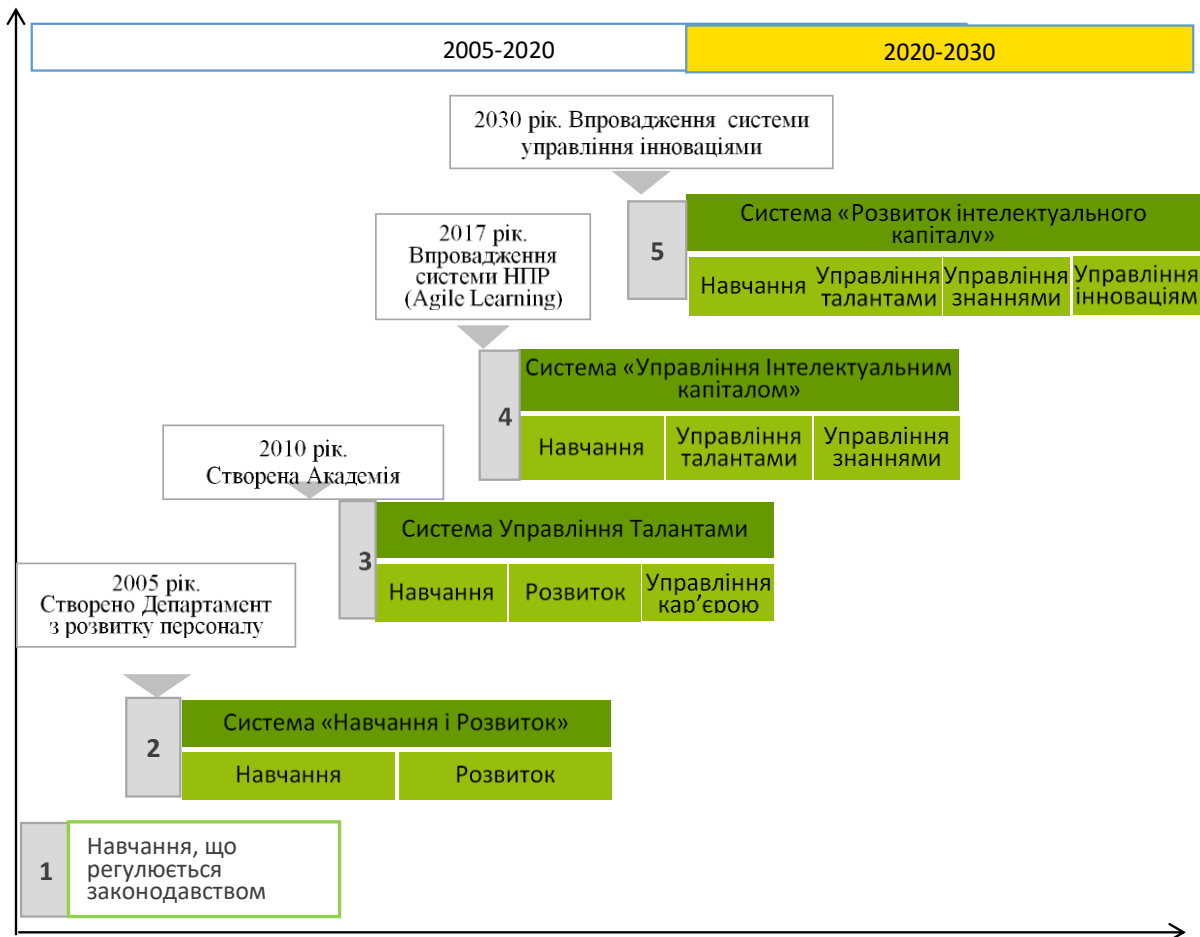


Рис. 3. Еволюція процесів управління інтелектуальним капіталом ДТЕК [2, с. 28]

Набір професійних компетенцій фахівців визначається потребами сучасного бізнес-середовища і вказує на необхідність володіння галузевим інструментарієм, інформаційними технологіями, навичками ділових комунікацій, здатністю до колективної співпраці, оперативного реагування на зміни.

На думку професора Мельбурнського університету Патрика Гріффіна - керівника міжнародного наукового проекту з оцінки та викладання, навичок і компетенцій XXI століття [17], акценти сучасності зміщуються в бік вміння критично мислити, здатності до взаємодії і комунікації, творчого підходу до справи. Важлива також здатність фахівців у кожному конкретному випадку «збирати – включати» необхідні для цього навички під конкретну проектну задачу. На окрему - особливу увагу заслуговують підприємницькі компетенції фахівців, які проявляються у здатності знаходити нові ідеї і перетворювати їх в бізнес. Також The Economist опублікував результати дослідження 19 бізнес-секторів в 26 країнах світу, і підприємницьке мислення було названо в числі найважливіших навичок сучасної людини, в результаті чого до перерахованих компетенцій додається здатність сприйняття ризиків, що лежить в основі бізнесової діяльності.

На думку В.М. Приймака, необхідність володіння базовим набором професійних компетенцій менеджерів залежить від організаційно-посадового рівня (табл. 2).

Таблиця 2

Піраміда професійних компетенцій менеджерів за організаційно-посадовими рівнями [12, с.51]

Організаційно-посадові рівні	Оперативний менеджмент	Лідерство	Проектний менеджмент	Процесне управління	Системне управління	Мотивація	Стратегічне управління
Топ-менеджери	+	+	+	+	+	+	+
Керівники бізнес-структур, підрозділів, філій	+	+	+	+	+	+	
Функціональні менеджери	+	+	+	+	+		
Лінійні менеджери	+	+	+	+			
Менеджери робочих груп	+	+	+				
Фахівці, кадровий резерв	+	+					

Прагнення до формування лідерських організацій спонукає власників бізнесу до пошуку керівників, які володіють знаннями з фаху та вміннями управління творчими колективами, мають особистісні прагнення до якості та результативності діяльності та можуть власним прикладом та проявом різного роду інтелекту (знання, досвід, креативність, емоційна складова, авторитетність) перетворити такі цінності продукуючого характеру (прагнення до знань, інноваційної праці, отримання нового досвіду на основі ініціативи у розробці та реалізації проектів) у норми діяльності колективу. Для керівників-лідерів характерний інтелектуальний ентузіазм, працьовитість, висока самомотивованість.

В.М. Приймак констатує, що керувати бізнес-системою, орієнтованою на знання, може достатнього рівня компетентності, досвіду і знань професіонал, який в силу володіння різними формами лідерства здатний на кардинальне переосмислення організаційної стратегії і культури обміну знаннями [13, с. 88].

Важливим є володіння унікальними компетенціями, що як правило, є результатом досвіду роботи на підприємстві з достатнім рівнем інтелектуального потенціалу та, зокрема, орієнтованості на інноваційну організацію та/чи результати праці. Саме унікальні компетенції керівника та персоналу складають основу креативності підприємства, його особливого іміджу.

Із організованого поєднання унікальних компетенцій персоналу підприємства формується система розвитку динамічних можливостей підприємства. У новітньому трактуванні Д. Тіса динамічні можливості включають такі організаційні складові [19]:

- рутинізовані процеси управління інноваціями та змінами;
- бізнес-інтуїція та бачення, необхідні для створення нових бізнес-моделей;
- механізми прийняття вірних інвестиційних рішень, що дозволяють визначити нові ринки і технології; обмежити невизначеність; обмірковано робити ризиковані інвестиції в нові технології; забезпечувати ефективне поєднання спеціалізованих активів;
- компетенції оркестрування та управління транс-акціями (наприклад, прийняття рішення про аутсорсинг і з ким ці відносини вибудовуються тощо).

При цьому О. Гусева, Ю. Котлинський зазначають важливу умову, що для досягнення підприємством інтелектуального лідерства, необхідно, щоб динамічні здібності були на підприємстві не у розрізі окремих бізнес-процесів, а на системному рівні (на рівні генеральної та конкурентних стратегій) [4, с.48].

Тому вважаємо, що найбільш результативною моделлю управління сучасного підприємства є управлінець-інтелектуал, який володіє відповідним рівнем освіти і професіоналізму, щоб спланувати та супроводжувати інноваційні бізнес-проекти від продукування ідей до їх комерціалізації, тобто засобами управління здатний капіталізувати власний та сприяти капіталізації колективного інтелектуального потенціалу.

Наступною важливою домінантою забезпечення інтелектуального лідерства підприємства є технології, які використовує персонал в своїй діяльності, і які повинні як мінімум бути відповідними рівню інтелектуального потенціалу персоналу, а як максимум - стимулювати розширене відтворення інтелектуального потенціалу персоналу, яке також може бути спрямоване на продукування нових технологій. Важливість приділення уваги економічної науки цьому питанню пов'язана із взаємозв'язком технологічної модернізації із організацією ведення існуючих видів бізнесу та перспективою появи нових видів бізнесу. Взаємообумовленість розвитку інноваційної праці людини і технологій (в т.ч. штучного інтелекту) проявляється через знаходження та підсилення їх дії у прагненні до практичної досконалості з метою забезпечення організаційної ефективності бізнесу.

І. Каленюк, Л. Цимбал при визначенні інтелектуального лідерства акцентують увагу на технологіях використання наявних ресурсів з метою продукування якісно нових продуктів (послуг), розвитку інтелектуального потенціалу та ефективності його реалізації в економіці [7, с.94].

Сучасні економічні прояви демонструють впевненого існування п'яти технологічних укладів та переходу до шостого. На думку Глазьева С. Ю., точкою відліку становлення шостого технологічного укладу слід вважати освоєння нанотехнологій, перетворення речовин і конструювання нових матеріальних об'єктів, а також клітинних технологій зміни живих організмів, включаючи методи генної інженерії. Разом з електронною промисловістю, інформаційними технологіями, програмним забезпеченням цей ключовий фактор складає ядро шостого технологічного укладу. Ключовими напрямками розвитку шостого технологічного укладу стануть: біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи. Відбудеться ще більша інтелектуалізація виробництва, перехід до безперервного інноваційного процесу в більшості галузей і безперервної освіти в більшості професій. Завершиться перехід від «суспільства споживання» до «інтелектуального суспільства», в якому найважливіше значення набувають вимоги до якості життя і комфортності середовища проживання. Виробнича сфера перейде до екологічно чистих і безвідходних технологій [10, с. 17].

У контексті нашого дослідження актуальним та достовірним вбачається перспектива виникнення технологій продукування людської свідомості, про які, за дослідженням Л.І.Федулової, сьогодні немає одностайного уявлення і для створення яких потрібні визначення та розроблення нових фізичних принципів. Когнітивні технології, що складуть основу нового технологічного укладу, мають бути засновані не на технократичному принципі розвитку, а на соціокультурних концепціях з розкриттям сутнісних потреб людини, що дозволить знайти гармонійне розв'язання багатьох соціально-економічних проблем з огляду на внутрішній потенціал суспільства, перш за все інтелектуального [16, с. 16]. Тобто орієнтовно до сьомого технологічного укладу

можна віднести біоенергетику, соціально-відповідальні технології, технології копіювання людської свідомості, парапсихологічні технології.

Важливий висновок у контексті нашого дослідження, робить Т.О. Бабич, який звертає увагу, що «технологічна революція приводить до формування нового технологічного укладу лише у разі появи ефективних способів перетворення інноваційних технологій в прибутковий бізнес. Без розуміння місця нової технології в бізнес-процесах та бачення подальшого напрямку руху, технологічні відкриття залишаються лише надбанням науки» [1, с.178]. Відповідно економічною потребою є налагодження взаємовигідного партнерства науки і бізнес-практики, що сприятиме подальшій інтелектуалізації існуючого бізнесу або його повноцінній трансформації у інтелектуальний бізнес.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дозволило визначити інтелектуальне лідерство підприємства як реалізовану здатність розширеного відтворення інтелектуального потенціалу на основі використання персоналом знань та технологій, що забезпечує ефективність організації соціально-економічної діяльності підприємства та дозволяє досягти стійких позицій на ринку. Індикаторами економічного прояву інтелектуального лідерства підприємства виступають показники ефективності його діяльності або функціональних напрямів, першочергово інноваційного та маркетингового. Вагомим синергетичним результатом прагнення до інтелектуального лідерства підприємства в площині економічної ефективності буде збільшення ринкової вартості підприємства за рахунок нарощування нематеріальних активів.

Базовими домінантами інтелектуального лідерства сучасного підприємства є система управління знаннями, знання та компетенції персоналу, технології. Цільове призначення системи управління знаннями полягає у впровадженні організаційного механізму, здатного сприяти розвитку знаннєсної діяльності та забезпечити її економічну ефективність на всіх етапах життєвого циклу інновацій. Реалізація менеджерами загальних та унікальних професійних компетенцій дозволяє акумулювати наявні і згенерувати нові індивідуальні та колективні знання, які в результаті їх практичної реалізації утворюють нову додаткову вартість, що свідчить про трансформацію наявного інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал підприємства. Важливість технологічної компоненти у досягненні інтелектуального лідерства обумовлюється взаємозалежністю технологічної модернізації від організації ведення існуючих видів бізнесу та перспективи появи нових видів бізнесу.

Перспективами подальших дослідження у цьому напрямку є визначення методичних положень та оціночних критеріїв, показників економічного прояву інтелектуального лідерства підприємств.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Бабич Т.О. Економічні детермінанти зміни технологічних укладів // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – Вип. 126, Ч. I. – С. 167-181.
2. Бондаренко Е. Лідерство в бізнесі і в житті [Електронний ресурс] / ДТЭК. – Режим доступу: csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2016/10/Лидерство-в-Бизнесе-и-в-Жизни.pptx
3. Геец В. Характер переходных процессов к экономике знаний / В. Геец // Экономика Украины. – 2004. – № 4. – С. 4-13.
4. Гусева О.Ю. Концептуальні основи управління інтелектуальним лідерством підприємств / О.Ю. Гусева, Ю.Л. Котлинський // Економіка. Менеджмент. Бізнес. - 2016. - № 4 (18). - С 45-49.

5. К обществам знания: Всемирный доклад ЮНЕСКО [Электронный ресурс]. / ЮНЕСКО, 2005. – Режим доступа: unesdoc.unesco.org/images/0014/001418/141843r.pdf
6. Каленюк І.С. Глобальне інтелектуальне лідерство: сутність, форми прояву та індикатори / І.С. Каленюк, Л.І. Цимбалюк // Науковий вісник Дипломатичної академії України. – 2016. – Вип. 23 (3). – С. 22-29.
7. Каленюк І.С. Природа лідерства в сучасних умовах / І. Каленюк, Л. Цимбал // Економічна теорія. – 2015. - №2. – С.86-98.
8. Корнєєва Т.М. Державна політика у сфері економіки знань: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Т.М. Корнєєва. – К., 2010. – 28с.
9. Кэ де Ври Манфред. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта / Манфред Кэ де Ври. – М.: Альпина Паблицерз, 2003. – 311с.
10. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. Академика РАН С.Ю. Глазьева и профессора В.В. Харитонов. – М. : «Тривант». 2009. – 304 с.
11. Переосмислення критеріїв успіху в епоху глобальних змін: 19-те щорічне опитування керівників найбільших компаній світу. Результати опитування українських керівників [Електронний ресурс] / PwC Україна, 2016. – 24с. Режим доступу: <http://www.pwc.com/ua/uk/survey/2016/ceo-survey-ukraine-issue.html>
12. Приймак В. Модель професійних компетенцій сучасного менеджера. / В. Приймак // Економіка. – 2012. - №137. – С. 49-52.
13. Приймак В.М. Лідерство в системі управління знаннями / В.М. Приймак // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 25. – С.88-94.
14. Самые инновационные экономики мира: в топе скандинавские страны, лидер — Южная Корея [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://theworldonly.org/rejting-innovatsionnyh-ekonomik/>
15. Топ-100 найбільших компаній світу за ринковою капіталізацією 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.pwc.com/ua/uk/survey/2014/all/global-top-100-2014.html>
16. Федулова Л.І. Сьомий технологічний уклад: міфи, реальність та перспективи / Л.І. Федулова // Економічна теорія. – 2012. - № 1 (8). – С. 7-18.
17. Хайрутдинов Д. Навыки XXI века: новая реальность в образовании [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://erazvitie.org/article/navyki_xxi_veka_novaja_realnost.
18. Strategy That Works - Harvard Business Review Press - <http://www.pwc.com/ua/uk/survey/2016/strategy-that-works.html>
19. Teece D. J. Explicating dynamic capabilities: the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance / D. J. Teece // Strategic Management Journal. – 2007. – № 28. – P. 1319 – 1350.

УДК 338.45:654:330.131.7(477)

Burkina N. V., Phd, Associated professor, Vasyl' Stus Donetsk National University

METHODOLOGY OF REGIONAL ECONOMIC RISK ANALYSIS

The present paper provides an overview of the methodology of regional economic risk analysis. The article deals with the term "risk", with different classification of the risks, and with methods of risk assessment. The emphasis is on the economic risk in the region. It's considered different definitions of the risk and chosen that one, which is more fit to evaluation of the economical region risk. It's also built the classification system of different kinds of risks, which is aimed to identification those of them, which are relate to the region risks. It is formed the system of risk assessment methods, which can be used for identification of different kinds of risks on the regional microlevel, for assessment region risks, for building economical and statistical models and as the result for receiving the statistical forecasting. Attention is paid to the method of brainstorming, which is the basis of all risk assessment methods. Other methods from the system will consider more detail in the future articles. They will apply to the assessment of the risk level of the region and to the making statistical and mathematical risk models.

Keywords: risks, economical risk, regional risk, risk classification, risk assessment, modelling of risks, forecasting of risks, risk management, methodology, risk analysis, brainstorming. (Tables - 2., Bibliography – 16).

Буркіна Н. В.

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ

У статті розглядається поняття ризику, наводяться різні класифікації ризиків, а також методи оцінювання ризиків. Акцент зроблений на визначенні саме економічного регіонального ризику. У процесі розглядання різних визначень ризику перевага надається тому, що найбільш підходить для пояснення економічного ризику на регіональному мікрорівні. Також побудовано класифікаційну систему різноманітних видів ризиків, яку націлено на визначення таких ризиків, що найтіснішим чином пов'язані з регіональними ризиками. Сформована система методів оцінювання ризиків дозволяє виокремити ті методи, що найкращим чином оцінюють регіональні ризики. Побудовані на базі цих методів економіко-математичні та економіко-статистичні моделі дозволяють спрогнозувати ступінь ризиків на регіональному рівні та зменшити збитки окремих підприємств та регіонів в цілому. Зокрема, увагу приділено методу мозкового штурму, який є основою всіх методів оцінювання ризиків. Інші методи оцінки ризику з цієї системи будуть розглянуті більш детально в наступних статтях. Вони будуть застосовуватися для оцінки рівня ризику в регіоні і до виготовлення статистичних і математичних моделей ризику.

Ключові слова: ризики, економічний ризик, регіональний ризик, класифікація ризиків, оцінювання ризиків, моделювання ризиків, прогнозування ризиків, ризик-менеджмент, управління ризиками, методологія, аналіз ризиків, мозковий штурм. (Табл. – 2, Літ. – 16)

Буркіна Н. В.

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА

В статье рассматривается понятие риска, приводятся различные классификации рисков, а также методы оценки рисков. Акцент сделан на определении именно экономического регионального риска. В процессе рассмотрения различных определений риска предпочтение отдается тому, которое наиболее подходит для объяснения экономического риска на региональном микроуровне. Также построено классификационную систему различных видов рисков, которую нацелено на

определение таких рисков, которые теснейшим образом связаны с региональными рисками. Спроектированная система методов оценки рисков позволяет выделить такие методы, которые наилучшим образом оценивают региональные риски. Построенные на базе этих методов экономико-математические и экономико-статистические модели позволяют спрогнозировать степень рисков на региональном уровне и уменьшить убытки отдельных предприятий и регионов в целом. В частности, внимание уделено методу мозгового штурма, который является основой всех методов оценивания рисков. Остальные методы оценки рисков из сформированной системы будут рассмотрены более подробно в последующих статьях. Они будут применяться для оценки уровня риска в регионе и создания статистических и математических моделей риска.

Ключевые слова: риски, экономический риск, региональный риск, классификация рисков, оценивание рисков, моделирование рисков, прогнозирование рисков, риск-менеджмент, управление рисками, методология, анализ рисков, мозговой штурм. . (Табл. – 2, Лит. – 16)

There are a lot of processes and trends in different spheres of our modern life that have an impact on the regional development of any country. They may have different nature, such as economic, social and cultural, geographical, natural and climatic, national and demographic, and others.

Every region has its own resource potential, qualified workforce, variety of different branches of production, developed transport infrastructure and many other positive items. Therefore, each region doesn't provide full involvement of all different resources in their activities. As the result, there are no harmonious combination and maximum of using all the factors, that provide the best activity of the region working.

Different regions have a lot of kinds of risks in their activities. All of them are differs by the place, the time, the sets of inner and outer influenced factors and as the result by the way of their analysis and research methods.

As a rule, all kinds of risks are interrelated and fluent on the activity of the region. Wherein the changing of the one of risks may cause the changing of the set of other one.

So, it's very important task to classify the different kinds of risks, to find and to allocate them in the activity of region and to consider their influence on the results of regions work.

The problem of risk in the economy has been discussed for a long time in foreign and our economic literature. Many researchers considered the problem of risks detection in their papers. In this article it's used the research of such scientists as Chirkova K. and Ermolaeva E. [1], Makarova E. [2], Shapkin A. [3], Vorobyov S. [4], Cherkasov V. [5], Hohlov N. [6], Geoff Kates [7], Roland Kenett [8], J.P.Morgan [9] and many others.

And despite the huge amount of publications about risks, many tasks and questions related to the definitions of different risks types, their identification and methods for their estimation as well as forecasting remain unsolved.

The aim of this article is to consider different definitions of the risk, that were given by other researchers, to build the classification system of different kinds of risks, to identify those of them, which are fit to the region economical risks, to form the system of risk assessment methods.

Nowadays risk has become one of the most important problems in the economy, which every economist solves by his own methods. The basis of any risk is not definite future and possible dangers and threats.

What is mean the term of risk? There are many different approaches to determining of this concept. But there is no clear understanding of the essence of risk. The matter is that the term "risk" has some different or even may be opposite real bases. Also, it's important that risk is closely interrelated with people, who makes decisions. Moreover, these people not only make

a choice, but they both: assess as the probability of possible events and value of their consequences.

Today risk is the most actively considered as a component of economic activities. In this context, the following risk definitions exist:

According to Granatulov V., risk is a potential, numerically measurable possibility of loss. The concept of risk is characterized by the uncertainty [10].

Mierin L. said that risk is the probability of occurrence of losses, the lack of planned profits [11].

Morgan J.P. determines the risk as the uncertainty of our financial results in the future [9].

Phylippov M. and Phylippov M. identify risk as the degree of uncertainty in obtaining future net income [12].

In all considered definitions the close interrelation between risk, probability and uncertainty is clearly visible. Moreover, all of them have some similar items. So, under risk we'll understand the possibility of an unfavorable situation or an unsuccessful outcome of industrial and economic or any other activity.

What is the nature of the mentioned unfavorable situation and an unsuccessful outcome? Both may be realized as the follows:

lost profit – it means that it is got only a part of profit;

loss (loss of own funds) – that is full lost profit or even lost not only profit, but also additional own funds;

no result (neither profit nor loss) – that is own funds are on the same level they are no neither increase, nor decrease;

incomplete receipt of income or profit;

an event that could lead to losses or a lack of revenue in the future.

Let's define the term of risk as follows: Risk is the probability of values loss (financial, political, social and other resources) as a result of the activity, if the situation and conditions of the activity will be changed in a direction different from the plans and calculations.

The development of many economic processes has some elements of uncertainty, which causes the emergence of situations that do not have a single solution. If it is possible to quantitatively and qualitatively determine the degree of probability of one or another option, then this situation will be defined as the situation of risk. It is impossible to avoid full risk in economic. So, due to risks are the inevitable element in the economy, it is necessary to try to reduce them to the lowest possible level. The main methods of impact on risk are:

1) Risk reduction.

2) Saving the Risk level for the creation of a reserve fund (a risk fund), which compensates for losses in the event of adverse situations.

3) The transfer of risk is associated with the transfer of responsibility to third people, while saving the existing level of risk.

Risk management is the process of making and executing management decisions aimed at reducing the likelihood of an adverse result and minimizing possible project losses caused by its implementation.

Modern economic science presents risk as a possible event, as a result only neutral or negative consequences can occur.

Thus, risk plays a significant role in economy. And all the actions of economists determine the degree of risk of the operations performed.

There are a lot of risks classifications today. The most important items, that formed the basis of them are: the time of occurrence, the main factors of occurrence, the nature of accounting and many others.

Let's consider Donald Henry Rumsfeld classification, which based on the level of risk knowing. Rumsfeld found out the following three risk types [13]:

- known/known (i.e., we know the risk exists and we know how to model the outcomes);
- known/unknown (i.e., we know the risk exists, but we don't know how to model it with any reliability);
- unknown/unknown (i.e., we have no idea what risks might exist and no idea how to model the risks).

According to this classification, which is known as "unknown unknowns", it is convenient to use so called "quadrants of knowledge". There are four quadrants – "known known", "known unknown", "unknown known", and "unknown unknown". They help to understand and to explain the nature of risk. People, who make risk modelling need to maximize "known knowns" quadrant by detecting as many "unknown knowns" as possible. However, it is impossible to identify all risks. So, the unidentified risks remain as "unknown unknowns" until they are identified.

In 2010 another researcher Diebold gave similar classification to risk. It was only slightly different from Rumsfeld classification and identifying risks as Known (K), Unknown (u) or Unknowable (U), but the implication of this classification system was the same as our Rumsfeld approach [14].

Let's to give a shot characteristic to each considered quadrants. The first one "known known" is characterized as identified knowledge. Because we know, what kinds of risk has the situation and we know also how to model this situation. So, we have whole identified knowledge. The second quadrant "known unknown" has the name "identified risk", because of knowing of the risk existing and its types. The third one "unknown known" wasn't represent by Donald Henry Rumsfeld, but today this quadrant is added according symmetry property. So, the third quadrant shows the situation when we can't define risks, or we can't find the information to assess the risk level, but we know the kind of model. This quadrant is rather theoretical. That's why it wasn't consider by Rumsfeld. We named it as "unused knowledge". The last one "unknown unknown" describes the situation of "unidentified risk". These four quadrants are demonstrated in the table 1.

Table 1

Risk classification, based on the level of risk knowledge

	<i>Known</i>	<i>Unknown</i>
<i>Known</i>	"known known" (identified knowledge)	"known unknown" (identified risk)
<i>Unknown</i>	"unknown known" (unused knowledge)	"unknown unknown" (unidentified risk)

The task of every researcher is to find unidentified risk from "unknown known" and "unknown unknown" and to transform them to the identified knowledge.

Characterizing unknown unknowns Kim S. D. gives the following classification of unidentified risk [15].

1. The type of knowledge gap:
 - a. Unavailable.
 - b. Inaccessible.
 - c. Ignored.
2. How the identification is separated:
 - a. Space.
 - b. Time.
 - c. Condition.

d. Parts/whole.

According to Kim S. D. the knowledge gap is divided into three groups. The first one “unavailable” defines knowledge or information, which is unknown to people making decision. So, this information can’t be included to the model. The second – “inaccessible”, i.e. knowledge or information is available, but people have no access to it. And the last type – “ignored” means that the knowledge or information has already detected but is ignored for some reason by people making model.

The second characteristic of the unidentified risk is how the identification is separated. It is divided into four types: space, time, condition and parts or whole. According to the model adopted separation principles of TRIZ by Savransky S. D. [16] “space” means that a risk can be identified or not identified depending on physical space, geographical region, professional discipline, or individual. That is this type of risk can be not identified in most places but may be identified only in a region. Also, this kind of risk can be not identified by most people, but may have been identified by an individual or a group of people. So, this kind of risk is the most important for our research, because of finding regional economic risk, which can be found out in the regional, or it may be inherent in a certain group of people. “Time” means that a risk can be identified or not identified depending on the timing. An event that is not identified right now may be identified at another point of time. These kinds of risk are named time-dependent risks. “Condition” means that a risk can be identified or not identified depending on political, environmental, physical or previous actions taken conditions. Some risks are response-dependent, i.e., secondary risks, and they are conditioned to a specific response. “Parts/whole” means that a risk can be identified or not identified depending on the scale. Some risks can be identified only at subsystem level, like components of a system or project. Some other risks can be identified only at super system level, like project, program, or enterprise. Some risks can be identified only in combination or interaction of multiple risks. All the considered types of unidentified risk are shown in the table 2.

Table 2

Classification of unidentified risk

	Ignored	Inaccessible	Unavailable
Space	IS	AS	VS
Time	IT	AT	VT
Condition	IC	AC	VC
Parts/whole	IP	AP	VP

Among of huge variety different available techniques, which are using by scientists of all the world it was selected only some sample of methods-techniques for risk assessment. This method can be used in the procedure of risk assessment on the regional microlevel also.

- Brainstorming.
- Delphi technique.
- Interviewing.
- Strengths, weaknesses, opportunities, and threats (SWOT) analysis.
- Checklist Analysis.
- Assumptions Analysis.
- Diagramming Techniques.
- Preliminary hazard analysis (PHA).
- HAZOP (the acronym for HAZard and OPerability study).
- Toxicity assessment (TA).
- Structured “What-if” Technique (SWIFT).

- Scenario analysis (SA).
- Business impact analysis (BIA).
- Root cause analysis (RCA).
- Failure modes and effects analysis (FMEA) and failure modes and effects and criticality analysis (FMECA).
- Fault tree analysis (FTA).
- Cause-consequence analysis.
- Cause-and-effect analysis.
- Layers of protection analysis (LOPA).
- Decision tree analysis.
- Human reliability assessment (HRA).

Among of big variety of assessment risk methods there is one method, which is the base of any other methods. It's Brainstorming. Let's consider it more detail.

Brainstorming is a method of generation of ideas by group of persons who are specialists in a certain sphere. It used to solve different problems requiring non-trivial approaches. It's one of expert assessments methods. The goal of brainstorming is to obtain a full list of project risks. At the beginning a project team performe the brainstorming with a multidisciplinary set of experts. All ideas about project risk are generated under the leadership of a facilitator. Then all founded risks are identified and categorized by types. Recommended number of brainstorming participants is from 8 to 10 people. If this number is less of 8, discussion will have low efficiency, and if it is more than 10, it leads to a great difficulty of regulating discussion and increase time of decision making.

Brainstorming actively uses imagination and creative thinking. This is especially important for identifying the risks associated with new technologies or in the situation of data absence.

Brainstorming has three stages. They are the following:

1. As many other methods brainstorming starts from the *making the purposes*. But according brainstorming all purposes are making in the context of risk management. All goals should be understandable for all participants. If any goal is complex it should be divided into several simple ones, each of them becomes the subject of own discussion. All objectives are making during the discussion by the project team under the direction of the facilitator. The facilitator has the main role on this stage, because of managing of project teat discuss and guiding its direction.

2. *Formation of a participants group*. To create free discussion, it is recommended that all participants have approximately the same status. However, in practice it may be very difficult. It is important also to have in the project team people who have different views on the situation in the considered project. If it is impossible to avoid the presence of high-level leaders, the facilitator should manage the going of the discussion to give the same opportunity to all members of team. It is important, to pay attention on the personal characteristics of every project team person. For this purpose, it is also necessary to record all ideas and proposition, which can be made by every individual participant.

3. *Brainstorming*. This stage is divided into its own three stages.

a. Introduction (no more than 15 minutes). During this stage, the facilitator explains to members of team project the rules of discussion, discussion time-management, the purpose of the brainstorming and the main tasks to be solved.

b. Generating ideas. On this stage, it is important exclusively to give ideas. Absolutely all of them are fixed. It's impossible to discuss ideas on this stage and to critic anyone of them. At the same time, all ideas can the not only made, but also briefly explained. It is desirable that the generation of ideas take place as fast as possible. In this situation, there is no time for

reflection. So, it gives more thoughts. The process of generating ideas can be constantly managed by facilitator.

c. Evaluation, grouping and discussion of ideas. The generated ideas require processing and analysis and identifying the most important ones. Identified risks need to be grouped, deleted the same in nature, enlarged if necessary. At this stage, constructive criticism is possible and even necessary.

Brainstorming is very important and useful risk assessment method because of some reasons. Firstly, it encourages the use of imagination, which allows identifying new risks and previously unknown situations. It also improving the quality of communication in the process of risk management by involving different persons in the constructive discussion. And, at last, it has relatively high speed and it ease to conduct. Despite this, brainstorming has also some restrictions. For example, sometimes participants may lack the knowledge and skills to work effectively. If the discussion has many different ideas, it may be difficult to structure them to finding risks and making decision. So, not all potential risks can be identified. And at last, very often it happens situation when some members of project group don't want to express their own valuable ideas. Thus, it's recommended to use computer including chats and forums. Computer brainstorming can be organized anonymously, which will exclude the influence of personal or political preferences, which don't allow the free expression of ideas. Or there is alternative method, which named the method of nominal groups. According to it, ideas are anonymously presented to the facilitator and then they discussed in the group.

Brainstorming can be used in combination with other methods of risk assessment, or only as a method of stimulating creative thinking at any stage of the risk management process and at any stage of the system life cycle.

Conclusion. Due to the limited space of this article, it is not possible to present more information and other available methods, although they exist. Nevertheless, most of these methods can stand alone or might be incorporated into complex process of higher management – quality management. In this article, it was provided a short overview of the methodology of regional economic risk analysis, including different classifications of the risks and methods of risk assessment. It was also considered the classification system of different kinds of risks, which is aimed to identification those of them, which are relate to the region risks. This system of risk assessment methods, can be used for identification of different kinds of risks on the regional microlevel, for assessment region risks, for building economical and statistical models and as the result for receiving the statistical forecasting. It was considered the most important method of risk assessment – brainstorming. Other methods from the system will consider more detail in the future articles. They will apply to the assessment of the risk level of the region and to the making statistical and mathematical risk models.

BIBLIOGRAPHY

1. Чиркова К.А., Ермолаева Е.В. Экономический риск: сущность и методы регулирования // БМИК, 2015. – №12. – С.1509 -1519.
2. Макарова Е.А. Новый взгляд на определение риска как экономической категории // Российское предпринимательство. — 2013. — № 4 (226). — с. 34-37.
3. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций - 8-е издание - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 544с.
4. Воробьев С.Н., К.В. Балдин Управление рисками в предпринимательстве - М.: Изд.-торг. корпорация «Дашков и К°», 2012. – 769 с.

5. Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. М: Рефл-бук, К.:Ваклер, 1999. – 288 с.
6. Хохлов Н.В. Управление риском. М.: Юнити – Дана, 1999. – 239 с.
7. Geoff Kates. Risk management systems 2000.//Risk Professional, №2 / 1 February 2000. London Informa Group, 2000. – pp.19-31.
8. Roland Kenett. Towards a grand unified theory of risk. Operational Risk, London, Infroma Business Publishing 2000. – pp. 61-69.
9. J.P.Morgan/Reuters. RiskMetrics – Technical Document, <http://www.jpmorgan.com/RiskManagement/RiskMetrics/RiskMetrics.html>.
10. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения / В. М. Гранатуров.– М. : Дело и Сервис, 2010.– 208 с.
11. Миэринь Л.А. Основы рискологии: Учебное пособие. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1998. –143 с.
12. Филиппов Л.А., Филиппов М.Л. Оценка риска по методу Вексичкого. - Барнаул: Алтайский государственный университет, 2000. – 54 с.
13. Rumsfeld, D. (2002). Department of Defense news briefing, February 12, 2002. Retrieved on August 8, 2012 , <http://www.defense.gov/Transcripts/Transcript.aspx?TranscriptID=2636>
14. Diebold F X, Doherty N A and Herring R J, The Known, the Unknown, and the Unknowable, Princeton University Press, 2010.
15. Kim S. D. (2012). Characterizing unknown unknowns. Paper presented at PMI® Global Congress 2012—North America, Vancouver, British Columbia, Canada. Newtown Square, PA: Project Management Institute.
16. Savransky, S. D. (2000). Engineering of creativity: Introduction to TRIZ methodology of inventive problem solving. Boca Raton, FL: CRC Press.

УДК 339.138

Боснко О.Ю., к.е.н., завідувач кафедри маркетингу, доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ПРАВОВІ АСПЕКТИ ЗАХИСТУ БРЕНДА

Стаття присвячена аналізу сучасної нормативно-правової бази у сфері захисту інтелектуальної власності, у тому числі, визначенню правових аспектів захисту бренда. Визначено, що інтелектуальна власність являє собою товар як на вітчизняному, так і міжнародному ринках, і попит на даний товар зростає, що має на увазі дотримання відповідних правових процедур. Доведено, що не зважаючи на досить широкий спектр міжнародних нормативно-правових актів, в міжнародному праві є певні недоліки: відсутність єдиних умов-критеріїв використання бренда з метою збереження на нього виключних прав; відсутність уніфікованих методів оцінки схожості брендів. Доведено, що система захисту інтелектуальної власності в Україні має три рівні: 1. Мінекономпромрозвитку; 2. Державний департамент інтелектуальної власності; 3. Державні підприємства «Український інститут інтелектуальної власності», «Интелзахист» та державна організація «Українське агентство з авторських та суміжних прав». Визначено, що у вітчизняних законах не має такого поняття як «бренд». Автором вивчено концептуальну сутність даного поняття і визначено, що на практиці під брендом розуміється «товарний знак», «торговий знак», «торгова марка», «знак для товарів і послуг».

Ключові слова: бренд, інтелектуальна власність, торгова марка, знак для товарів і послуг, диференціація продукції.

1 табл., 3 рис., 18 літ. джерел.

Боенко Е.Ю.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ЗАЩИТЫ БРЕНДА

Статья посвящена анализу современной нормативно-правовой базы в сфере защиты интеллектуальной собственности, в том числе, определению правовых аспектов защиты бренда. Определено, что интеллектуальная собственность является товаром как на отечественном, так и международном рынках, и спрос на данный товар возрастает, что подразумевает соблюдение соответствующих правовых процедур. Доказано, что не смотря на достаточно широкий спектр международных нормативно-правовых актов, в международном праве есть определенные недостатки: отсутствие единых условий-критериев использования бренда с целью сохранения на него прав; отсутствие унифицированных методов оценки сходства брендов. Доказано, что система защиты интеллектуальной собственности в Украине имеет три уровня: 1. Минэкономпромразвития; 2. Государственный департамент интеллектуальной собственности; 3. Государственные предприятия "Украинский институт интеллектуальной собственности", "Интелзащита" и государственная организация "Украинское агентство по авторским и смежным правам".

Определено, что в отечественных законах нет такого понятия как "бренд". Автором изучена концептуальная сущность данного понятия и определено, что на практике под брендом понимается "товарный знак", "торговый знак", "торговая марка", "знак для товаров и услуг".

Ключевые слова: бренд, интеллектуальная собственность, торговая марка, знак для товаров и услуг, дифференциация продукции.

Boienko O.

LEGAL ASPECTS OF THE BRAND PROTECTION

The paper is devoted to the analysis of modern regulatory base in the sphere of intellectual property including defining legal aspects of brand protection. It was defined that intellectual property is a product as well as on the national and international markets and the demand on this product is growing what means abundance of appropriate legal procedures. It was proved that in spite of very wise specter of international regulatory acts there are some drawbacks in intellectual property legislation: the absence of common conditions-criteria of using brand with the aim of saving rights on it; the absence of unified methods of brands similarity. It was proved that system of intellectual property protection in Ukraine has three levels: 1. Ministry of economic and development and trade of Ukraine; 2. State department of intellectual property; 3. State enterprises "Ukrainian institute of intellectual property", "Intellprotection", state organization "Ukrainian agency on author's and adjacent rights". It was defined that in national laws there is no such definition as the brand. It was studied conceptual base of this definition and defined that on practice under brand is understood "trademark" and "sign for goods and services".

Key words: brand, intellectual property, trademark, sign for goods and services, goods differentiation.

Постановка проблеми. Недобросовісна реєстрація брендів на сьогоднішній день є проблемою багатьох країн, і Україна не є виключенням. Передумовами виникнення цієї проблеми є відсутність чітко функціонуючої нормативно-правової бази відносно захисту прав інтелектуальної власності. Дослідивши вітчизняне законодавство, отримано висновки щодо необхідності охорони окремих елементів бренда, а саме знаків на товари і послуги та промислові зразки. Це обумовлено тим, що досвід функціонування вітчизняних брендів демонструє відсутність системного бачення особливостей створення, використання та правової охорони брендів. Недосвідченістю вітчизняного бізнесу успішно користуються недоброчесні підприємницькі структури, що спеціалізуються на так званому «інтелектуальному піратстві».

Так, сучасний ринок характеризується певної міри нелегітимним використанням тих або інших елементів відомих брендів для реалізації продукції. В даному випадку мова йде про користування чужими рекламними засобами та лояльністю споживачів. Для власника бренда це означає втрату прибутку, частки ринку та репутації.

Проте право на використання бренда можна відстояти, якщо він представляє собою товарний знак, тобто є зареєстрованим.

Нерозуміння сутності системи відносин у сфері захисту прав на бренди, в результаті приводить до того, що вітчизняний бізнес змушений змінювати зовнішніх партнерів, які відповідають за створення, просування та захист брендів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню захисту прав на інтелектуальну власність в Україні присвячено значну кількість робіт українських науковців. У межах даного дослідження на особливу увагу заслуговують роботи Н. Бочарової [1], Н. Владімірової [2], Є. Родюкової [3], О. Лугіної [4]. Проте основну увагу приділено аналізу існуючих законів, що регулюють відносини у сфері інтелектуальної власності, а саме Закони України «Про авторське право та суміжні права» [11], «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [12], «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» [13] та «Про охорону прав на промислові зразки» [14].

Виділення невирішеної проблеми. Існуючі роботи з даної тематики висвітлюють лише певні аспекти питання, мають вузькоспеціалізовану спрямованість і уособлюють обмежений інтерес з точки зору практичної значущості. Саме дана проблема обумовлює мету дослідження.

Мета дослідження – аналіз сучасної правової бази у сфері захисту прав на інтелектуальну власність, а також визначення правових аспектів захисту бренда.

Виклад основного матеріалу. Дослідженню сутності концепту бренда автором присвячено значку кількість робіт. В даній статті за мету не поставлено визначення терміну бренд, запропоновано зупинитися на визначенні, яке пропонують західні колеги, та яке носить певної міри юридичний характер, тобто акцентує увагу на необхідності його правового захисту. Так, бренд - це «позначення товару, що отримав ексклюзивний для його власника юридичний захист, ідентифікаційний знак, який є іменами, символами, назвами, знаками і т.д., використовувани в рекламі» [5].

Якщо розглядати бренд з точки зору споживача, важливо відмітити те, що акцентуючи увагу на конкретних споживчих якостях, бренд спрощує процес вибору товару або послуги. Якщо бренд задовольняє потреби споживачів, зникає необхідність пошуку інших товарів, що дозволяє заощадити час та кошти.

Для виробника бренд – це інструмент диференціації продукції, який дозволяє виділити продукт серед інших продуктів – субститутів. Бізнес, який запроваджує стратегії диференціації, отримує певні ринкові повноваження, тобто може використовувати ефективний маркетинговий інструментарій та проводити гнучку ринкову політику. Таким чином, зменшення витрат на пошук нового бренду і задоволення потреб споживача означає готовність останнього заплатити більші кошти за брендовий товар.

Сучасна економічна теорія доводить, що при відсутності ринкових сигналів, таких як бренди, між продавцем та покупцем зменшується кількість транзакцій, таким чином зменшується обсяг економічного обміну, тобто звужується товарообіг і зменшуються податкові надходження.

Важливо відмітити соціальне значення брендів, тому що вони контролюють якість продукції. Бізнес, який має власний бренд, спрямовує зусилля на збереження своєї репутації і не виводитиме на ринок продукцію з низьким рівнем якості.. Така система контролю якості продукції передбачає мінімальне втручання держави у порівнянні з сертифікацією та стандартизацією. Крім того, необхідно відмітити важливість підтримки брендів саме з боку державних органів. Мають бути запропоновані уніфіковані правила на товарному ринку. Гарантії, що надаються з боку держави, стимулюють диверсифікацію товарних ринків.

Допомога з боку державних органів необхідна як українським, так і зарубіжним брендам. Захист українських брендів стимулює підвищення конкурентоспроможності української продукції, захист зарубіжних брендів обумовлює збільшення надходжень до державного бюджету у вигляді податків та митних платежів.

Далі представлено плюси від функціонування брендів для різних агентів (рис. 1).

Сфера інтересів інтелектуальної власності традиційно є складною, суперечливою, і тому, потребує найдетальнішого юридичного дослідження. Дуже часто цінність брендів не відображається в балансі, вимірюється мільйонами і потребує надійної правової охорони як нематеріальний актив. Крім того, інтелектуальна власність - це особистий товар як на вітчизняному, так і світовому ринках, і попит на цей товар має тенденцію до зростання.

Для того, щоб правова охорона була ефективною, важливо визначити, який саме її елемент має охоронятися: назва, колір, шрифт, логотип, мелодія або їх комбінація. Одним з позитивних моментів бренда, який є зареєстрованим є той факт, що він приносить матеріальну винагороду власнику напряду й опосередковано, тому що можна скласти ліцензійну угоду на використання товарного знака. Передавання прав на бренд носить матеріальний характер, що є також вигодою для бізнесу – власника бренда.



Рис. 1. Вигоди від функціонування брендів*

*Джерело: складено автором

Країни прецедентного права (Великобританія, Канада, США) надають правовий захист брендам не тоді, коли він реєструється, а коли він вперше використовується. В такому випадку правового статусу набуває вигадане позначення, що використовується в економічній діяльності. Так, коли відбуваються конфлікти між власниками схожих логотипів, рішення відносно урегулювання конфлікту виносить суд. При даній системі максимально реалізується ідентифікаційна функція бренда.

Реєстрація бренда при даній системі також існує, але її основною метою є оповіщення щодо присутності на ринку конкретного бренда. Також важливо відмітити, що реєстрація бренда однією із сторін конфлікту є важливим аргументом, коли надається позитивне судове рішення, якщо виникає конфлікт. Так, у країнах англо-саксонської правової системи метою захисту бренда є не попередження конфлікту, а його вирішення, отже найбільші витрати щодо забезпечення прав володільця бренда покладено на судову систему.

Захист інтелектуальної власності в Україні базується на міжнародних угодах, таких, як «Паризька конвенція про охорону промислової власності» [6], «Договір про патентну кооперацію» [7], «Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків» [8], «Бернська конвенція про охорону літературних та художніх творів» [9], а також на національному законодавстві (Цивільний кодекс України [10], Закони України «Про авторське право та суміжні права» [11], «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [12], «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» [13], «Про охорону прав на промислові зразки» [14].

Проаналізовано певні аспекти Паризької конвенції про охорону промислової власності [6], а саме моменти, що пов'язані з товарними знаками (така дефініція використовується в даному документі).

Стаття 5 визначає норми користування зареєстрованими знаками. Використання в даному контексті тлумачиться як реалізація маркованих даним знаком продуктів, не дивлячись на те, що національне законодавство може тлумачити використання товарного знака набагато ширше та глибше. Факт реєстрації може бути анульованим через невикористання знака, коли завершується строк і якщо володільць не пояснить причину бездіяльності.

Зупинимось на особливостях використання позначень для схожої (типової) продукції. Один товарний знак може використовуватись для схожої продукції декількома підприємствами, які виступають співвласниками товарного знака. У цьому

випадку одночасне використання не стане на заваді для реєстрації товарного знака, та якщо це відповідає потребам та інтересам суспільства, також не буде обмежувати його охорону в ЄС.

Стаття 6 Паризької конвенції визначає, що товарні знаки в різних країнах ЄС є незалежними (дотримується принцип незалежності знаків у країні походження від тих, що зареєстровані в інших європейських країнах).

В більшості країн обов'язковою умовою для захисту бренду є його реєстрація по правилах законодавства тієї країни, де саме бренд реєструється.

Не зважаючи на досить широкий спектр міжнародних правових норм, в міжнародному праві є певні недоліки:

- відсутність єдиних умов-критеріїв користування брендом з метою збереження на нього прав;

- відсутність уніфікованих методів оцінки схожості брендів.

У 2007 році Мадридський Союз вніс зміни у статтю 6 «Гарантійне застереження». Дані зміни означають, що реєстрування бренду може відбуватися за наявності заявки, без реєстрації в національному органі влади. Крім того, в країнах-членах ЄС заявка також отримує національний статус.

«Угода про асоціацію з Євросоюзом» [15] є на сьогодні найновішим актом стосовно захисту брендів. Після підписання Угоди, Україна зобов'язалася прийняти правила захисту прав на інтелектуальну власність. Проаналізовано Глава 9. «Інтелектуальна власність» та отримано такі висновки.

Змінено процедуру подання заяв заперечень третіми особами проти заяви, яка вже подана, на знак для товарів і послуг. Процедура буде змінено відповідно до процедури подання заперечень, яка передбачена у межах реєстрування брендів у ЄС. Запровадження даної практики сприятиме виявленню проблемних заяв на реєстрування знаків для товарів та послуг і дозволить вирішувати питання до моменту фактичного реєстрування бренду.

Наступним важливим кроком є введення додаткової ознаки промислового зразка. В даному контексті правовий захист буде надаватися промислового зразку, який є не лише новим, а й є індивідуальним. Вважаємо, це нововведення мінімізує можливості для не добросовісних підприємців реєструвати свої промислові зразки, які не відповідають потребам новизни та реєструються з метою пред'явлення формалізованих претензій до власника бренду.

Слід відмітити ті зрушення в системі охорони прав на інтелектуальну власність в Україні, які мають позитивні наслідки. Так, мова йде про Концепцію реформування державної системи прав охорони інтелектуальної власності в Україні, яка схвалена Розпорядженням КМУ № 402-р від 1.06.2016 р. [16].

В Концепції виділено проблему, яка потребує негайного вирішення, а саме «недосконала та інертна на зміни система державного управління сферою правової охорони інтелектуальної власності» [16].

Далі представлено трирівневу систему захисту інтелектуальної власності в Україні (рис. 2).

Відмітимо, що в Концепції реформування державної системи прав охорони інтелектуальної власності в Україні рівень 2 має назву «Державна служба інтелектуальної власності (ДСІВ)». На сьогодні вона отримала назву департаменту, що й відображено на рисунку.

Проблема використання термінології в українському науковому обороті та законодавстві є актуальною. У вітчизняних законах відсутнє поняття «бренд». Автором вивчено концептуальну сутність даного поняття [17] і визначено, що на практиці під брендом розуміється «товарний знак», «торговий знак», «торгова марка», «знак для

товарів і послуг». Дані дефініції є тотожними, але у випадку виникнення проблем і вирішення їх у судовому порядку відсутність затвердженого у законодавстві терміну дає можливість юристам варіювати термінологією.



Рис. 2. Інституції державної охорони інтелектуальної власності в Україні*

*Джерело: складено автором

За законом України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», знак - це «позначення, за яким товари і послуги одних осіб відрізняються від товарів і послуг інших осіб. Об'єктом знака може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, у тому числі власні імена, літери, цифри, зображувальні елементи, кольори та комбінації кольорів, а також будь-яка комбінація таких позначень» [12].

Представимо динаміку подання заявок на знаки для товарів і послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Надходження заявок на знаки для товарів і послуг [18, с. 18]

Рік	2012	2013	2014	2015	2016
Усього надійшло	31555	34393	27280	32621	35605
За національною процедурою	22781	24471	18796	24652	29600
від національних заявників	17939	19769	15141	21245	26063
від іноземних заявників	4842	4702	3655	3407	3537
За Мадридською системою	8774	9922	8484	7969	6005

Проаналізовано динаміку надходження заявок на знаки для товарів і послуг від національних та іноземних заявників з 2012 по 2016 рік. З наведеного рисунку 3 можна зробити певні висновки. Кількість заявок від національних заявників демонструє позитивну динаміку і протягом аналізованого періоду даний показник збільшився майже у півтора рази з 17939 до 26063 од. Стосовно кількості заявок від іноземних замовників, протягом 2012-2016 рр., показник зменшився майже у 1,4 рази з 4842 до 3537 од., тобто зацікавленість іноземного бізнесу у вітчизняному ринку має тенденцію до зменшення. Це може обумовлюватись розвитком та укріпленням вітчизняного бізнесу, судячи із зростанням кількості заявок саме від вітчизняних виробників.

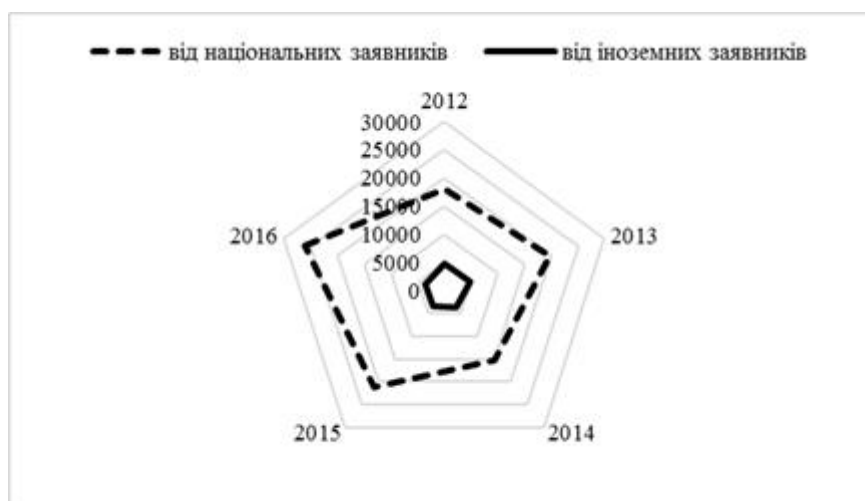


Рис. 3. Надходження заявок на знаки для товарів і послуг від національних та іноземних заявників*

*Джерело: складено автором

При аналізі динаміки надходження заявок на знаки для товарів і послуг визначено, що серед національних заявників найактивнішими у 2016 році були:

ТОВ «Українська дистрибуційна компанія» (144 заявки);

Приватне акціонерне товариство «Київстар» (136 заявок);

Дочірнє підприємство «Медіа Дирекція» / «Media Direction» (94 заявки);

ТОВ «Прайм Моніторинг» (88 заявок);

ТОВ «Баядера Логістик» (84 заявки);

Товариство з обмеженою відповідальністю «Фармацевтична група "Здоров'я"» (70 заявок);

Публічне акціонерне товариство «Оболонь» (60 заявок);

Науково-виробниче підприємство «Нива» (56 заявок).

Серед іноземних заявників найбільш активними визначено:

Philip Morris International (Швейцарія) (145 заявок);

фармацевтична компанія Farmak International Holding, GmbH (Австрія) (54 заявки);

компанія з розробки, виробництва та маркетингу лікарських засобів і діагностичних тестів Orion Corporation (Фінляндія) (49 заявок);

фармацевтична компанія Alpen Pharma AG (Швейцарія) (46 заявок);

міжнародна фармацевтична компанія Dr. Reddy's Laboratories Limited (Індія) (40 заявок);

транснаціональна фармацевтична корпорація Novartis International AG (35 заявок) [18, с. 19].

Висновки. Визначено, що сфера інтелектуальної власності є складною і потребує глибокої юридичної експертизи. Інтелектуальна власність – це особливий товар як на національному, так і світовому ринках, і попит на нього має тенденцію до зростання. А це, в свою чергу, передбачає дотримання певних юридичних норм та правил.

Доведено, що не зважаючи на значний спектр міжнародних нормативно-правових актів, в міжнародному праві є певні недоліки: відсутність єдиних умов-критеріїв використання бренда з метою збереження на нього прав; відсутність уніфікованих методів оцінки схожості брендів.

Система Захист інтелектуальної власності в Україні представлено трирівневою системою: 1. Мінекономпромрозвитку; 2. Державний департамент інтелектуальної власності; 3. Державні підприємства «Український інститут інтелектуальної власності», «Інтелзахист» та державна організація «Українське агентство з авторських та суміжних прав».

У вітчизняних законах відсутня дефініція «бренд». Автором вивчено концептуальну сутність даного поняття і визначено, що на практиці під брендом розуміється «товарний знак», «торговий знак», «торгова марка», «знак для товарів і послуг». Дані поняття є тотожними, проте у випадку виникнення проблем і вирішення їх у суді відсутність єдиного затвердженого у законодавстві терміну дає можливість юристам варіювати поняттями.

Проаналізовано динаміку надходження заявок на знаки для товарів і послуг від національних та іноземних заявників з 2012 по 2016 рік і визначено, що кількість заявок від національних заявників демонструє позитивну динаміку і протягом аналізованого періоду даний показник збільшився майже у півтора рази.

Перспективи подальших досліджень. Безумовно, зроблено внесок у дослідження правового захисту інтелектуальної власності і брендів зокрема. Проте деякі аспекти потребують більш поглибленого вивчення. В перспективі планується вивчити правові можливості і загрози виходу вітчизняних брендів у глобальний економічний простір.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бочарова Н. Сучасний досвід Великобританії у протидії злочинності в сфері інтелектуальної власності / Н.Бочарова // Інтелектуальна власність. – 2011. – № 5. – С. 44-46.
2. Владимірова Н. Спосіб захисту прав на торгову марку / Н. Владимірова // Інтелектуальна власність. – 2014. – № 1. – С. 43-47.
3. Родюкова Є. Правові аспекти захисту від неправомірного використання торговельної марки / Є. Родюкова, Д. Лотюк // Вісник Національної академії прокуратури України. – 2015. – № 1. – С. 118-123.
4. Лугина Е. Особенности права преждепользования торговыми марками в Украине [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://torgmarka.ua/ru/zashita-prav-intellect/osobennosti-prava-prezhdepolzovaniya-torgovyimi-markami-v-ukraine.html>.
5. Burges P. MacMillan Essential Dictionary for Learners of English / Boag Associates, London, 2003. – 861 p.
6. Паризька конвенція про охорону промислової власності від 20 березня 1883 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_123.
7. Договір про патентну кооперацію від 19 червня 1970 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/895_001.
8. Мадридська угода про міжнародну реєстрацію знаків від 14 квітня 1891 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_134.
9. Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів/ Паризький Акт від 24 липня 1971 року змінений 2 жовтня 1979 року [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_051.
10. Цивільний кодекс України. - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 40-44, ст.356 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
11. Закони України «Про авторське право та суміжні права» від 23 грудня 1993 року № 3792-XII [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3792-12/page3>.

12. «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» 15 грудня 1993 року № 3689-ХІІ [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3792-12>.
13. Закон України «Про охорону прав на винаходи та корисні моделі» [Електронний ресурс] / Режим доступу: від 15.12.1993 № 3687-ХІІ <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3687-12>.
14. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 № 3688-ХІІ [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3688-12>.
15. Угода про асоціацію з Євросоюзом [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://europa.com/association/>.
16. Розпорядженням КМУ № 402-р від 1.06.2016 р. «Про схвалення Концепції реформування державної системи правової охорони інтелектуальної власності в Україні» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/402-2016-%D1%80>.
17. Боєнко О.Ю. Формування бачення сучасного глобального брендинга: концептуальний аспект / О.Ю. Боєнко // Економіка і організація управління, 2016. - №3 (23). – С. 125-133.
18. Промислова власність у цифрах. Показники діяльності Державної служби інтелектуальної власності України та Державного підприємства «Український інститут інтелектуальної власності» за 2016 рік. – К.- 2017. – 48 с.

УДК 657.422.1

Н.В. Дутова, к.е.н., доцент кафедри «Облік, аналіз і аудит» Донецького національного університету імені Василя Стуса

М.Д. Михайлова, магістрант Донецького національного університету імені Василя Стуса

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У ПОСТАЧАЛЬНИКІВ

У статті розглянуто сутність поняття факторингу як специфічного інструмента комерційного кредитування. Складено схему послідовності здійснення факторингових операцій. Виокремлено основні функції факторингу як сучасної економічної категорії. Визначено особливості податкового обліку факторингу. Проведено оцінку підходів різних вчених та дослідників щодо відображення факторингових послуг у бухгалтерському обліку постачальника. Розроблено та обґрунтовано оптимальну облікову схему факторингових операцій.

Ключові слова: факторинг, факторингові операції, комерційне кредитування, фактор, постачальник, боржник, дебіторська заборгованість.

Рис. 1, Табл. 6., Літ. 18.

Н.В. Дутова, М.Д. Михайлова

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЁТА ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ У ПОСТАВЩИКОВ

В статье рассмотрена сущность понятия факторинга как специфического инструмента коммерческого кредитования. Составлена схема последовательности проведения факторинговой операции. Выделены основные функции факторинга как современной экономической категории. Определены особенности налогового учета факторинга. Проведена оценка подходов различных ученых и исследователей по отражению факторинговых услуг в бухгалтерском учете поставщика. Разработано и обосновано оптимальную учетную схему факторинговых операций.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые услуги, коммерческое кредитование, фактор, поставщик, должник, дебиторская задолженность.

N. Dutova, M. Mykhailova

SPECIAL ASPECTS OF SUPPLIER ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING OF FACTORING OPERATIONS

The article focuses on the essence of the concept of factoring as a specific tool of commercial lending. Scheme of order factoring operation is made up. It singles out the basic functions of factoring as a modern economic category. It determines the special aspects of factoring tax accounting. Different approaches of scientists and researchers to reflect factoring services in supplier accounting is evaluated. The most optimal accounting scheme is developed and substantiated.

Keywords: factoring, factoring operation, commercial lending, factor, supplier, debtor, receivables

Постановка проблеми. Низький рівень і неефективність менеджменту дебіторської заборгованості зумовлюють кризові явища на вітчизняних підприємствах через відволікання коштів з обороту. Факторинг є запорукою ефективного управління заборгованістю покупців та замовників. На даний момент даний вид послуг перебуває на етапі становлення в Україні через слабку розвиненість комерційного кредитування та поширеність передоплати. Поширення факторингу в Україні також стримується відсутністю чіткої облікової моделі відображення даного виду послуг.

Аналіз досліджень та публікацій. Багато вітчизняних та зарубіжних науковців присвятили свої роботи проблемним питанням, пов'язаним з факторингом, зокрема М.А. Белнов, Г. Іваш, Дж. Гілберт та інші. Проблеми відображення факторингових операцій у бухгалтерському обліку розглядали О.Г. Веренич, Р.Є. Грачова, О.В. Фартушняк, І.Ю. Пасічник, Н.С. Струк, Є.С. Сурніна, Н.П. Кузик та інші дослідники. Та досі серед вчених не існує єдиного підходу до відображення операцій факторингу у бухгалтерському обліку постачальника продукції (товарів, послуг). Недостатньо дослідженою залишається методика відображення факторингу в обліку, яка має бути вироблена на основі різних наукових підходів та комплексному вивченні сутності факторингу як економічної категорії.

Метою даної статті є дослідження методики відображення факторингових операцій у бухгалтерському та податковому обліку постачальника, розробка та обґрунтування оптимальної облікової схеми факторингових послуг.

Основний розділ. Несвоєчасне погашення дебітором своєї заборгованості часто приводить до недостатності оборотних коштів у постачальника, що в свою чергу може стати результатом зниження конкурентоспроможності підприємства і негативно вплинути на його подальший розвиток. В останні роки все більшої популярності в Україні набирають факторингові послуги, які допомагають продавцю отримувати «живі» гроші одразу після здійснення реалізації.

Правильне розуміння сутності факторингу дає змогу ефективно управляти заборгованістю покупців та замовників й проводити розрахунки із ними на вигідних умовах, що сприяє покращенню фінансового стану постачальників.

Доцільно розглянути, яким чином трактується поняття факторингу у сучасному законодавстві України (табл. 1).

Таблиця 1

Сутність факторингових операцій у законодавстві України

Нормативний акт	Трактування факторингу
Ст. 350 «Факторингові операції» Господарського Кодексу України [1].	За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) банк передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи.
Ст. 1077 «Поняття договору факторингу» Цивільного Кодексу України [2].	За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати кошти у розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).
Ст. 49 «Кредитні операції» Закону України «Про банки та банківську діяльність» [3].	Факторинг - придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів. Банки мають право здійснювати таку діяльність при наявності ліцензії.

Таким чином, у законодавстві України факторинг віднесено до фінансових, банківських (кредитних) послуг. Серед дослідників не існує єдиного підходу до трактування сутності даного поняття. На думку вчених факторинг – це інструмент відстрочки платежів; різновид фінансової послуги; різновид торгово-комісійної операції; і фінансова, і нефінансова операція одночасно; процес переуступки боргових

зобов'язань; комплекс послуг, що надаються фактором клієнту тощо.

Факторинг представляє собою посередницьку діяльність, за якої факторингова компанія придбаває у підприємства-постачальника право на стягнення заборгованості його покупців та замовників за певну плату, тобто відбувається переуступка права на інкасування дебіторської заборгованості. Відносини між суб'єктами регулює договір, у якому фіксуються умови угоди, права і обов'язки, відповідальність сторін, вид факторингу, розмір фінансування та плати за факторингове обслуговування [4].

Отже, факторинг – це комплекс фінансових послуг, які надаються факторинговими відділами банків та спеціалізованими факторинговими компаніями клієнтам, які продають свої товари та послуги на умовах відстрочки платежів, і який представляє собою фінансування поставок шляхом купівлі права вимоги дебіторської заборгованості, адміністрування дебіторської заборгованості покупців і замовників, а також страхування кредитних ризиків за певну плату, визначену договором факторингу. На рисунку 1 наведено схему послідовності здійснення факторингової операції.

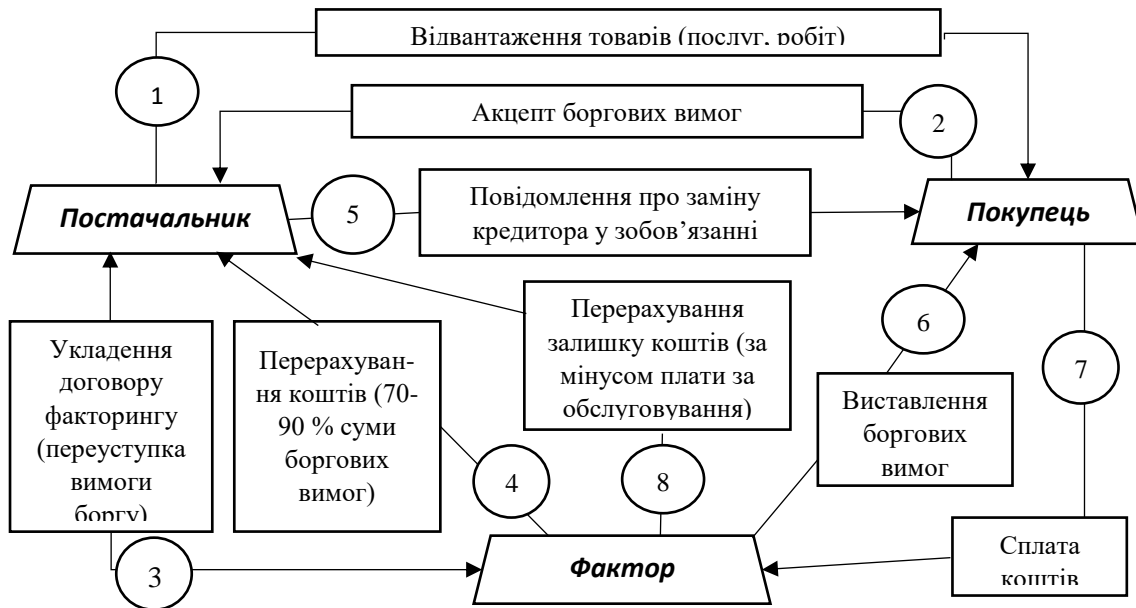


Рис. 1. Схема факторингової операції

Сутність факторингу, як і будь-якої іншої економічної категорії, розкривається через виконувані ним функції, тому для глибокого розуміння даного поняття доцільно виділити основні з них:

фінансування поставок продукції та послуг при відвантаженні на умовах відстрочки платежу;

адміністрування дебіторської заборгованості (здійснення процедур роботи з дебіторами, прогнозування строків інкасування, контроль за своєчасністю оплати);

покриття ризиків несплати боргів дебіторами;

здійснення оцінки платоспроможності дебіторів, що найбільш затребувано в країнах з перехідною економікою.

Досвід застосування факторингу на практиці показує, що його нерационально використовувати для:

- 1) підприємств із великою кількістю дебіторів;
- 2) фірм, які працюють із субпідрядниками (наприклад, будівельних);
- 3) боргових зобов'язань фізичних осіб;
- 4) підприємств, які реалізують продукцію за компенсаційними угодами [5].

Відображення факторингових операцій в обліку має велике значення для бухгалтерів, особливо, якщо підприємство активно користується даним видом послуг. Неякісне ведення бухгалтерського та податкового обліку операцій факторингу може стати причиною викривлень у фінансовій та податковій звітності підприємства.

Через відсутність чітких методичних рекомендацій щодо обліку факторингових операцій виникають проблемні питання, які підприємства вирішують, здійснюючи облік, виходячи суто із власного досвіду та з урахуванням законодавчих вимог.

У практичній діяльності з метою бухгалтерського обліку прийнято розділяти факторинг з правом регресу й без права регресу. На практиці схема обліку даних різновидів факторингу може бути однаковою. Різниця полягає в необхідності відображення на рахунках бухгалтерського обліку зобов'язань постачальника в разі непогашення боргових вимог дебітором при факторингу з регресом.

Аналіз наукових джерел показав, що серед науковців також не існує єдиної узгодженої думки щодо відображення даних операцій на рахунках бухгалтерського обліку (табл. 2), тому існує декілька підходів вирішення даного питання.

Таблиця 2

Підходи науковців до відображення факторингу в бухгалтерському обліку

№	Автори	Підхід до обліку
1.	С.Л. Береза, Т.О. Євлаш, О.Є. Федоченко, В.І. Кузь [6]	Доходно-витратний принцип
2.	О.Г. Веренич, А.Н. Дзюба, А.П. Шаповалова [7]	Фінансування як поточна кредиторська заборгованість
3.	О.М. Івашевська, І.П. Копанська, Т.В. Омеляненко, Г.В. Мисака [8, 9]	Віднесенням зобов'язань за факторингом на позабалансовий рахунок
4.	О.В. Фартушняк, І.Ю. Пасічник [10]	Відображення фінансування як аванс
5.	Н.С. Струк [11]	Відображення фінансування у виді короткострокової позики

Прихильники доходно-витратного принципу опираються на те, що факторинг без права регресу виступає операцією реалізації заборгованості покупців та замовників, оскільки окрім права вимоги боргу також передаються ризики й вигоди. Тобто, з балансу клієнта заборгованість дебіторів переходить до балансу фактора в якості активу. Комісія за факторингові послуги є доходом фактора і відповідно витратами клієнта. Таким чином, факт продажу дебіторської заборгованості повинен бути відображеним на рахунках доходів і витрат. Відображення доходу пропонується робити на рахунку 733 «Інші доходи від фінансових операцій», витрати – на рахунку 952 «Інші фінансові витрати».

Автори другого підходу пропонують відображати відступлення боргових вимог до дебіторів як суму фінансування і включати його до складу поточної кредиторської заборгованості. При цьому потрібно використовувати наступні рахунки бухгалтерського обліку:

685 «Розрахунки з іншими кредиторами» - відображення фінансування;

92 «Адміністративні витрати» - відображення витрат на оплату фінансування;

951 «Відсотки за кредит» або 952 «Інші фінансові витрати» - витрати з факторингу в частині комісійних відсотків.

Т.В. Омеляненко, О.М. Івашевська та І.П. Копанська пропонують відображати витрати на оплату факторингових послуг на рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності». Г.В. Мисака – на рахунку 95 «Фінансові витрати». Але спільним в цих підходах є віднесення зобов'язань з факторингу на позабалансовий рахунок 042 «Непередбачені зобов'язання».

О.В. Фартушняк та І.Ю. Пасічник наводять наступну схему обліку факторингу (табл. 3):

надане фінансування за договором факторингу слід відображати на рахунку 681 «Розрахунки за авансами отриманими»;

витрати на оплату факторингових послуг відносити на рахунок 952 «Інші фінансові витрати»;

факт передачі заборгованості дебіторів у заставу відображати на позабалансовому рахунку 05 «Гарантії та забезпечення надані» (при використанні факторингу з регресом).

Н.С. Струк також пропонує використовувати позабалансовий рахунок 05 при передачі права грошової вимоги. Для відображення наданого фінансування дослідниця пропонує відкрити субрахунок 607 «Отримане фінансування за договором факторингу». Дана пропозиція є доцільною щодо факторингу з правом регресу, коли він є забезпеченням короткострокового фінансування.

Доцільно зауважити, що використання рахунку 92 суперечить визначенню адміністративних витрат у П(С)БО 16 «Витрати», адже за методологією на цьому рахунку знаходять відображення витрати на утримання адміністративного й управлінського персоналу, витрати на утримання активів загальногосподарського призначення, витрати на аудиторські, охоронні та інші послуги [12].

Для обліку витрат, до яких відносяться відсотки за користування залученими коштами із використанням факторингу та плата за факторингове обслуговування, доречно застосовувати рахунок 952 «Інші фінансові витрати». Згідно із Інструкцією про застосування плану рахунків на цьому рахунку обліковуються витрати, пов'язані із залученням позикового капіталу, зокрема витрат, пов'язаних з нарахуванням відсотків за договорами кредитування (крім банківських кредитів). З огляду на те, що факторинг відносять до кредитних операцій відповідно до українського законодавства, дана пропозиція є цілком обґрунтованою [13].

Таблиця 3

Відображення у постачальника факторингу з регресом

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	Відвантажено товар (послугу)	36	70
2.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	70	641
3.	Відображено собівартість реалізованої продукції	901	26
4.	Відображено передачу дебіторської заборгованості в заставу	05	-
5.	Перерахування фактором авансу	311	681
<i>У випадку погашення дебітором усієї суми боргу за договором</i>			
6.	Відображено взаємозалік заборгованостей	681	36
7.	Перераховано фактором залишок суми боргу за вирахуванням плати за обслуговування	311	685
8.	Нараховані комісійні фактору	952	685
9.	Відображено взаємозалік на:		
	- суму, що підлягає сплаті	685	361
	- суму комісійних	685	361
<i>У випадку непогашення дебітором суми боргу</i>			
6.	Нараховані та сплачені комісійні фактору	952	685
		685	311
7.	Відображення поверненого авансу факторові	681	311

У момент передачі клієнтом прав боргових вимог факторові за надане фінансування, він втрачає права вимоги до дебітора. Для спрощення бухгалтерських записів щодо факторингових операцій у підприємства-клієнта Н.П. Кузик пропонує

відобразити ці операції за типовою схемою реалізації продукції (робіт, послуг), передачу права вимоги боргу відобразити проведенням Дебет 377 Кредит 36 [14].

М. Кондзелка пропонує відображати передачу права грошової вимоги як доходи майбутніх періодів, дебіторську заборгованість списувати на інші витрати операційної діяльності, винагороду факторові нараховувати на рахунок 952 «Інші фінансові витрати», а для фактора вести аналітичний рахунок 377/фактор (табл. 4) [15].

Інструкцією про застосування Плану рахунків не передбачено кореспонденцію рахунків 37 «Розрахунки з різними дебіторами» і 95 «Фінансові витрати» [13], тому пропозиції М. Кондзелки, Н.П. Кузика суперечить даному нормативному документу.

Таблиця 4

Відображення факторингових операцій у обліку підприємства-постачальника (клієнта)

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	Відвантажено товар (послугу)	36	70
2.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	70	641
3.	Передано право вимоги боргу (без ПДВ)	377/фактор	69
4.	Списано дебіторську заборгованість	949	36
5.	Отримано фінансування від фактора	69	712
		311	377/фактор
7.	Нараховано та сплачено фактору за надані послуги	952	377/фактор
		377/фактор	311

У випадку укладення договору факторингу тривалого характеру його відображення відбувається наступним чином: дебіторська заборгованість визнається витратами, отримане фінансування – доходами. При цьому використовується субрахунок 601, що вказує на заборгованість, непогашену дебітором (факторинг з регресом) У випадку погашення дебітором не всієї суми боргу, постачальник має виплатити залишок боргової (табл. 5)[16].

Таблиця 5

Бухгалтерські проведення з відображення факторингу з регресом у випадку погашення дебітором неповної суми боргових вимог

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн (умовно)
		Дебет	Кредит	
1.	Реалізовано продукцію	36	70	100 000
2.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	70	641	16 667
3.	Відображено переуступлення права боргових вимог	685	36	100 000
4.	Відображено суму, що підлягає фінансуванню (70-90%)	952	685	70 000
5.	Нараховано відсотки за операцією факторингу	951	685	4 000
6.	Отримано фінансування (отримано кредит під заборгованість)	311	601	70 000
7.	Погашення кредиту шляхом повідомлення банку про погашення боргу дебітором	601	733	70 000
8.	Утримано суму заборгованості, яка не погашена боржником у визначений строк за рахунок резервної суми	952	685	5 000
9.	Нараховано плату за факторингове обслуговування	952	685	500
10.	Відображено остаточний розрахунок за факторингом (сума вимоги за вирахуванням вже отриманого фінансування, відсотків за факторинг, вчасно непогашеної дебітором суми)	311	685	20500

У даній ситуації доречніше погодитися зі Н.С. Струк та використовувати субрахунок 607 «Отримане фінансування за договором факторингу» з огляду на те, що факторинг і кредит банку не є тотожними.

У випадку укладення договору факторингу з регресом із заставою, в якості якої виступає передана дебіторська заборгованість, слід відображати заставу на позабалансовому рахунку 05 «Гарантії та забезпечення надані».

Таблиця 6

Основні бухгалтерські проведення з відображення факторингу

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1.	Реалізовано продукцію	36	70
2.	Відображено податкове зобов'язання з ПДВ	70	641
3.	Відображено переуступлення права боргових вимог	685	36
4.	Отримано фінансування від фактора у розмірі 70-90 % від суми поставки	311	685
5.	Нарахована винагорода факторові	952	685
7.	Здійснено остаточний розрахунок за факторингом	311	685

За своєю сутністю факторинг є фінансуванням, тому з метою спрощення обліку, доречно відобразити заміну кредитора наступним чином: Дебет 685 «Розрахунки за іншими операціями» Кредит 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками». У таблиці 6 представлено оптимальну схему відображення факторингових операцій.

Виникає питання про вплив обліку факторингових операцій на оподаткування постачальника. Відповідно до пп.196.1.5 Податкового кодексу України факторингові операції не є об'єктом оподаткування ПДВ. Оподаткуванню підлягають факторингові операції, предметом договору яких є активи, відмінні від валютних цінностей або цінних паперів [17]. Згідно із Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» до валютних цінностей відноситься валюта України (в тому числі безготівкові кошти на рахунках у межах України) та іноземна валюта [18]. Таким чином, при продажу боргових вимог (об'єктом боргу є валютні цінності) постачальником-платником ПДВ за грошові кошти, факт відступлення грошових вимог факторові не відображається у податковому обліку клієнта.

На дату відвантаження товару (послуги) у підприємства-постачальника (клієнта фактора) виникає податкове зобов'язання з ПДВ на загальних підставах, яке зменшує дохід від реалізації. Це зобов'язання відображається у рядку 1.1 податкової декларації та у таблиці 1 додатка Д5. Постачальник виписує податкову накладну, яку не потрібно переоформляти на фактора. Дана податкова накладна має юридичну силу для підтвердження податкових зобов'язань у постачальника та податкового кредиту у дебітора. Відступлення боргових вимог не впливає на зміну вже нарахованих податкових зобов'язань з ПДВ. Жодних коригувань податкового зобов'язання не відбувається, і факт відступлення грошових вимог факторові не відображається у податковому обліку клієнта.

Сума відступлення права боргової вимоги за факторингом має бути відображеною у рядку 5 податкової декларації з ПДВ, а також у таблиці 1 додатка Д6 за першою подією – датою передачі боргових зобов'язань факторові або отримання грошових коштів від фактора. Також дана операція має знайти відображення в Єдиному реєстрі податкових накладних, де у якості підстави слід зазначити «БО» (на підставі документа бухгалтерського обліку).

У разі відступлення боргової вимоги фактору зі знижкою від вартості такої вимоги сума податкового зобов'язання, нарахованого при реалізації, зменшенню не

підлягає, тому що не відбувається зміна ціни реалізованої продукції у відносинах постачальника й покупця.

Податковим кодексом України не передбачено спеціального механізму оподаткування факторингових операцій. Відповідно до ст. 134 Податкового кодексу об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначають за допомогою коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до Національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або Міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень даного кодексу [17].

Висновки. Отже, факторинг відіграє важливу роль в економічних відносинах між контрагентами, є ефективним інструментом управління дебіторською заборгованістю та виступає альтернативою банківського кредиту. Використання факторингу допомагає підприємствам уникнути кризових явищ, сприяє їх подальшому розвитку не тільки шляхом пришвидшення обертання оборотних коштів, а також тим, що доповнюється додатковими послугами, які дають можливість постачальникам заощадити на витратах з оплати праці й зосередитися на виробництві.

У податковому законодавстві не визначено порядку оподаткування факторингу. Використання факторингових послуг не змінює податковий облік клієнта при реалізації товарів (робіт, послуг), оскільки факторинг не є об'єктом оподаткування ПДВ. Наукова література містить різні підходи до відображення в обліку факторингових операцій. Через існування великої кількості альтернативних облікових варіантів, підприємствам слід чітко визначати методику обліку операцій факторингу в своїй обліковій політиці. Обґрунтована облікова схема факторингу на основі чинного плану рахунків бухгалтерського обліку для підприємств і організацій вносить чіткість у відображення даної операції в бухгалтерському обліку та значно спрощує його ведення, забезпечуючи достовірне, якісне та своєчасне розкриття інформації у фінансовій звітності.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України: за станом на 08 грудня 2016 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. // Відомості Верховної ради України. – 2003. - №18, №19-20, №21-22. – Ст. 144.
2. Цивільний Кодекс України: за станом на 02 листопада 2016 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40-44. – Ст. 356.
3. Про банки та банківську діяльність: Закон України: за станом на 01 січня 2017 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. - №5-6. – Ст. 30.
4. Розвиток факторингу в Україні [Електронний ресурс]: / Т.Н. Верній. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_EISN_2009/Economics/45100.doc.htm
5. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. [Електронний ресурс]:/ С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/12631113/finansi/rozvitok_faktoringu_ukrayini
6. Міжнародний факторинг в Україні: обліково-аналітичний аспект [Електронний ресурс]: / В.І. Кузь. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/173.pdf>
7. Зеленіна О.О. Бухгалтерський облік факторингу як елементу позикового капіталу підприємства / О.О. Зеленіна // Вісник ЖДТУ № 4 (54). – 2010. – С.78-81.
8. Копанська І.П. Відступлення права вимоги при банкрутстві боржника / І.П. Копанська // Головбух. - № 16 (639). - 2009. – С. 11 - 13.

9. Омеляненко Т.В. Особливості обліку факторингу з правом регресу / Т.В. Омеляненко // Бухгалтерський облік і аудит - № 2 - 2010, С. 19-23.
10. Фартушняк О.В. Деякі аспекти відображення факторингових операцій в обліку / О.В. Фартушняк, І.Ю. Пасічник Деякі аспекти відображення факторингових операцій в обліку // Економіка розвитку. -2008. - № 2(46). – С. 67-69.
11. Струк Н. С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні / Н.С. Струк // Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка»: зб. наук. праць. – 2009. – №647. – С. 221–228.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: за станом на 09.08.2013 р. / Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
13. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: за станом на 24.07.2015 р. / Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
14. Особливості обліку факторингових операцій [Електронний ресурс]: / Н.П. Кузик. – Режим доступу: [http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/nvnau_econ_2013_181\(3\)_25.pdf](http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/nvnau_econ_2013_181(3)_25.pdf).
15. Кондзелка М. Факторинг: облік і правове регулювання / М. Кондзелка // «Дебет-кредит». – 2012. – №49/2012.
16. Факторинг как финансирование под дебиторскую задолженность // «Аверс-бухгалтерия». – 2016. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://online.avers3.com/>
17. Податковий кодекс України: за станом на 25 березня 2017 р. / Верховна Рада України. – Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради України. – 2011. - № 13-14, № 15-16, № 17. – Ст. 112.
18. Про систему валютного регулювання і валютного контролю: Декрет кабінету міністрів України: за станом на 27.09.2014 р. / Кабінет Міністрів України. – Офіц. вид. // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 17. – Ст. 184.

УДК 331.8

Д. С. Касьмін, к.е.н., викладач кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ОРГАНІЗАЦІНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗУ СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ МОЛОДІ

Інтеграційні процеси державного регулювання на ринку праці та в особливості ринку праці молоді недостатньо вбудовуються в загальну концепцію трансформаційних перетворень економіки. Це негативно впливає на соціально-економічний розвиток держави, і як наслідок розбалансування попиту та пропозиції на ринку праці молоді. Метою статті є розробка організаційно-методичного забезпечення державного регулювання та аналізу стану ринку праці молоді в умовах трансформаційних процесів економіки. В роботі використані методи аналізу та синтезу, системного аналізу, структурно-логічного аналізу. Обґрунтовано й розроблено організаційно-методичного забезпечення державного регулювання та аналізу стану ринку праці молоді на засадах моніторингу. Особливістю запропонованого методичного забезпечення є дослідження потенціалу ринку праці молоді, організаційного забезпечення та збалансованості попиту та пропозиції. Головні функції з проведення моніторингу стану ринку праці молоді на рівні Харківського регіону виконує Харківський обласної центр зайнятості та Головне управління статистики в Харківській області. Процес моніторингу ґрунтується на накопиченні інформації, дослідженні інформації за окремими напрямками та розробленні пропозицій, підготовці й ухваленні управлінських рішень між державними інститутами національного і регіонального рівня. У результаті чого створено можливість вчасно реагувати на динамічні зміни сучасних соціально-економічних процесів. Ключовим елементом системи державних інститутів, як на державному так і регіональному рівні відводиться державній службі зайнятості.

Ключові слова: ринок праці молоді, трансформація, організаційно-методичне забезпечення, моніторинг

Рис. 2, Літ. 11

Д. С. Касьмин

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ РЫНКА ТРУДА МОЛОДЕЖИ

Интеграционные процессы государственного регулирования на рынке труда и в особенности рынка труда молодежи недостаточно встраиваются в общую концепцию трансформационных преобразований экономики. Это негативно влияет на социально-экономическое развитие государства, и как следствие разбалансировки спроса и предложения на рынке труда молодежи. Целью статьи является разработка организационно-методического обеспечения государственного регулирования и анализа состояния рынка труда молодежи в условиях трансформационных процессов экономики. В работе использованы методы анализа и синтеза, системного анализа, структурно-логического анализа. Обосновано и разработано организационно-методическое обеспечения государственного регулирования и анализа состояния рынка труда молодежи на основе мониторинга. Особенностью предложенного методического обеспечения является исследование потенциала рынка труда молодежи, организационного обеспечения и сбалансированности спроса и предложения. Главные функции по проведению мониторинга состояния рынка труда молодежи на уровне Харьковского региона выполняет Харьковский областной центр занятости и Главное управление статистики в Харьковской области. Процесс мониторинга основывается на накоплении информации, исследовании информации по отдельным направлениям и

разработке предложений, подготовке и принятии управленческих решений между государственными институтами национального и регионального уровня. В результате чего создана возможность своевременно реагировать на динамические изменения современных социально-экономических процессов. Ключевым элементом системы государственных институтов, как на государственном, так и региональном уровне отводится государственной службе занятости.

Ключевые слова: рынок труда молодежи, трансформация, организационно-методическое обеспечение, мониторинг

Kasmin D.

ORGANIZING AND METHODOLOGICAL SUPPORT GOVERNMENT REGULATION AND MARKET ANALYSIS OF THE YOUTH LABOR MARKET

Integration of state regulation of the labor market and in particular the youth labor market not embedded in the overall concept of transformations of the economy. This adversely affects the socio-economic development of the state, and as a result of supply and demand imbalance in the youth labor market. The article is to develop organizational methods of state regulation and labor market analysis of youth in the processes of transformation of the economy. The paper used the methods of analysis and synthesis, systems analysis, structural and logical analysis. Grounded and developed organizational methods of state regulation and analysis of the youth labor market on the basis of monitoring. The feature of the proposed study is methodological support potential of the youth labor market, organizational support and balance supply and demand. The main functions of monitoring the youth labor market at the Kharkov region performs Kharkiv regional employment center and the Department of Statistics in the Kharkov region. The monitoring process based on the accumulation of information, research information on specific areas and development proposals, preparation and decision-making between the public institutions of national and regional level. As a result, created an opportunity to respond to the dynamic changes of modern social and economic processes. A key element of public institutions, both national and regional level, given the state employment service.

Key words: youth labor market, transformation, organizational and methodological support, monitoring

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Глобальні та регіональні трансформації на ринку праці молоді України сьогодні супроводжуються різноплановими інституційними змінами, які вносять певний доробок у формуванні ефективної зайнятості молоді. Головним регулятором виступає інституційне середовище відіграючи коригуючу, пом'якшену роль, допомагаючи усувати суперечності між суб'єктами ринку праці, сприяти створенню умов для реалізації молоді своїх здібностей та професійних спрямованостей. Вплив держави, соціальних партнерів на попит та пропозицію шляхом зміни економічної кон'юнктури має головне значення, але цим не обмежується. Важливого значення набувають інституційні засоби впливу: соціальне страхування, діяльність служби зайнятості, нормативно-правові акти з питань праці та зайнятості, соціальне партнерство. Ключовим елементом системи державних інститутів, як на державному так і регіональному рівні відводиться державній службі зайнятості. При всій складності і багатоаспектності проблем розвитку ринку праці молоді в умовах трансформацій, одним з найбільш важливих напрямів досліджень є розробка напрямів підвищення ефективності роботи центрів зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблеми, що розглядається. Дослідженням питань впливу державних інститутів серед яких ключове місце

відводиться державній службі зайнятості займається широке коло дослідників. Найбільш відомими експертами та науковцями цього сегменту є: Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, Л. С. Лісогор, Ю. М. Маршавін, М. О. Кримова, Л. В. Шаульська та інші. Науковцями широко розкрито ефективності існуючого інституціонального середовища, діяльність державних та недержавних інститутів регулювання ринку праці молоді, а також законодавчо-нормативної системи, яка забезпечує реалізацію соціально-трудова відносин та споріднених із ними. Розкрито чимало недоліків, проаналізовано зміст функцій та структуру державного регулювання. Але недостатньо дослідженими залишаються питання уніфікації та стандартизації змісту процедур і операцій при аналізі стану ринку праці молоді та подальшому наданні послуг з працевлаштування.

Метою статті є розробка організаційно-методичного забезпечення державного регулювання та аналізу стану ринку праці молоді в умовах трансформаційних процесів економіки.

Результати дослідження. Діяльність державної служби зайнятості на ринку праці України показує, що ефективність виконання нею своїх функцій визначається системою формальних інститутів, які регулюють соціально-економічні відносини на ринку праці [1, с. 68]. Нормативно-правова база як складова інституційного забезпечення функціонування ринку праці молоді, що регулює процеси, які відбуваються на ринку праці молоді, не відповідає сучасним соціально-трудова відносинам у розрізі умов ведення економічної діяльності.

Закони і підзаконні нормативні акти трудового законодавства часто не виконуються, уповноважені структури не справляються із покладеними на них завданнями, а самі стають учасниками процесів латентного коригування практичних норм діяльності і таким чином склад, зміст та характер дійсних нормативних структур, якими на практиці керуються учасники соціально-трудова відносин на ринку праці молоді, представляють своєрідну суміш правил, встановлених законами та підзаконними актами, які часто суперечать Конституції та іншим законам.

Активна позиція окремих суб'єктів ринку праці перетворює процеси створення та подальшого збагачення формальних та неформальних інститутів, інструментом маніпуляції та диференціації практичних дій, завдяки чому реальні соціально-трудова відносини виходять за межі існуючої інституційної структури з визначенням формальних та неформальних обмежень [2, с. 240]. Це створює перепони до інтеграції державного регулювання ринку праці у загальну концепцію трансформаційних перетворень, а тому недостатньо позитивно впливає на соціально-економічний розвиток держави, і як наслідок розбалансування попиту та пропозиції на ринку праці молоді. Як зазначає Л. С. Лісогор [3], окремі розрізнені заходи спрямовуються, як правило, на розв'язання досить вузьких питань і не спроможні самі по собі радикально змінити ситуацію.

Отже, встановлення провідних законодавчо-інституційних конструкцій на ринку праці молоді має цінність, оскільки збагачує структуру загального інституційного середовища, і дозволяє краще пояснювати і прогнозувати розвиток ринку праці молоді в умовах трансформації зайнятості, коли публічне державне регулювання очевидно не справляється із задекларованими завданнями. Крім того, визначення повного складу інституційних конструкцій регулювання молодіжної зайнятості в Україні дозволяють перейти до розробки методичних рекомендацій щодо розвитку ринку праці молоді з урахуванням існуючого інституційного середовища та інституційного забезпечення у сфері регулювання ринку праці.

Забезпечення розвитку ринку праці молоді потребує належного організаційно-методичного забезпечення, яке б дозволило поступово наближуватися до вирішення ключових проблем і зосереджувати на них необхідні ресурси. Враховуючи особливості

трансформаційних перетворень та інноваційного розвитку, зростаючі соціальні диспропорції усувати негативних прояви та посилювали вдалі заходи сприяння розвитку соціально-економічних умов функціонування ринку праці молоді.

У зв'язку з цим, одним з основних інструментів дослідження ринку праці молоді стає моніторинг. Поняття «моніторинг» знаходить широке застосування у різних галузях науки, які мають відношення до соціального управління [4, с. 120]. Моніторинг має специфічні особливості на всіх етапах збору, оцінки й інтерпретації інформації у процесі управління. Досліджується далеко не вся доступна для одержання і систематизації інформація. В управлінському моніторингу немає необхідності прагнути до збору максимально можливої кількості інформації. Науково обґрунтований моніторинговий набір показників виявляється цілком достатнім для фіксації стану системи, забезпечення її динамічного контролювання і прогнозу у прийнятних межах точності [5, с. 115]. У нашому дослідженні моніторинг стану ринку праці молоді проводиться з урахуванням особливостей інституційного середовища з виділенням послідовних етапів, необхідних для розробки і подальшої реалізації управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності ринку праці молоді та розвитку молодіжної зайнятості.

Для вирішення мети статті розробки організаційно-методичного забезпечення державного регулювання та аналізу стану ринку праці молоді важливе значення має розглядання ринку праці молоді на макрорівні і мікрорівні, складові ринку праці молоді при проведенні моніторингу узагальнено за [6,7,8] та подано на рис. 1.

На макрорівні ринок праці молоді охоплює взаємовідносини щодо узгодження інтересів держави, роботодавці, працівників (дійсних і потенційних), а також посередників між ними (державна служба зайнятості, рекрутингові агентства, установи що здійснюють навчання і підвищення кваліфікації інші посередники). Тобто даний ринок праці складається з ринку робочих місць (підприємства-роботодавці, що визначають пропозицію робочих місць); ринку робочої сили (економічне активне населення, що забезпечує пропозицію робочої сили – зайняті і безробітні), який формують посередники між роботодавцями і працівниками, що забезпечують формування трудового резерву (молодь, що навчається).

На мікрорівні ринок праці молоді складається з відносин щодо узгодження інтересів певного підприємства-роботодавця і працівників, зайнятих у ньому.

В якості основних задач моніторингу розглядаються: володіння ситуацією на ринку праці молоді для ефективного покриття попиту; визначення вимог до молоді, що пред'являються роботодавцем, і з іншого боку, виявлення таких вимог або запитів до роботодавця, з боку працевлаштованої молоді та молоді яка знаходиться у пошуках роботи; визначення кількісної та якісної потреби роботодавців у робочій силі, вивчення внутрішніх резервів задоволення цієї потреби, робота с потенційними роботодавцями які вступають на ринок праці.

Попит та пропозиція робочої сили, кон'юнктура ринку праці, ціна робочої сили, витрати на відтворення робочої сили, – все це елементи державного регулювання ринку праці молоді. Але цей тип регулювання ринку праці для осіб, попит на працю яких зменшується, а також для працівників з низькою результативністю має вирівнюватися державним втручанням у соціальні процеси. Проте, згідно теорії Ведернікова М. Д. [9, с. 34], це втручання повинно мати непрямий, соціально-орієнтований характер.

Регулювання ринку праці молоді на місцевому та регіональному рівні здійснюється опосередковано через центри зайнятості. Останні, в свою чергу, вносять свій внесок у формування ринку праці в Україні. Регіональні центри зайнятості надають необхідні статистичні дані та результатів моніторингу стану зайнятості до Головних та регіональних управлінь статистики, а також до Міністерства соціальної політики. У

якості зворотного зв'язку отримують трудові та соціальні норми та стандарти, а також статистичну інформацію щодо показників, що впливають на стан ринку праці.

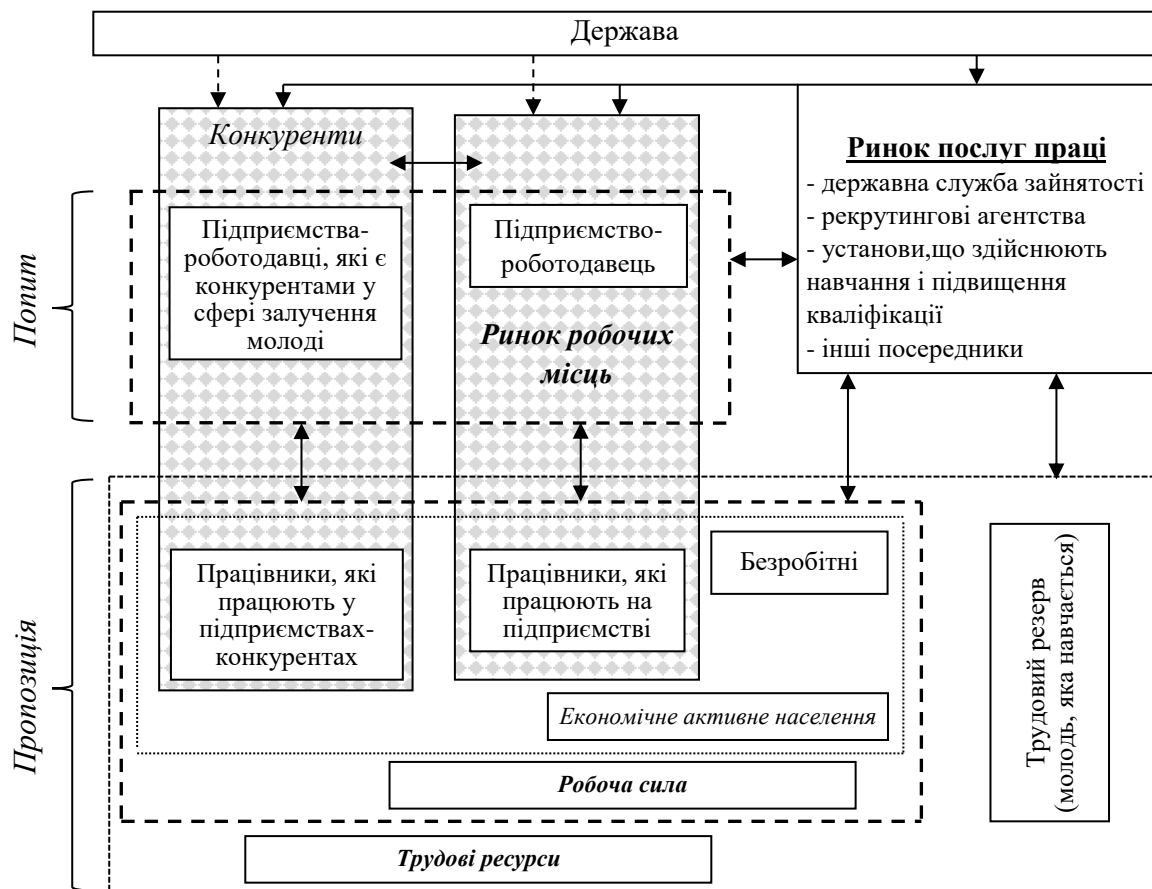


Рис. 1. Складові ринку праці молоді при проведенні моніторингу

В комплексі договірне, ринкове, державне регулювання та регулювання на місцевому та регіональному рівнях в комплексі формують державну політику зайнятості. Окрім складових системи державного регулювання ринку праці молоді на формування структури впливають також профспілки та інші організації найманих працівників і роботодавців, що забезпечують збалансоване функціонування соціально-трудова відносин як на макрорівні так і мікрорівні.

Не менш важливим є вплив міжнародних організацій, зокрема Міжнародної організації праці. Вони забезпечують державну політику зайнятості міжнародно-правовими нормами у сфері соціального захисту.

Підсумовуючи вищесказане, нами запропоновано організаційно-методичне забезпечення державного регулювання та аналізу стану ринку праці молоді на засадах моніторингу на прикладі Харківського обласного центру зайнятості (рис. 2).

Так, головні функції з проведення моніторингу стану ринку праці молоді на рівні Харківського регіону виконує Харківський обласний центр зайнятості та Головне управління статистики в Харківській області. Харківська обласна служба зайнятості є, підзвітним і підконтрольним Міністерству соціальної політики України, взаємодіє з Державною службою зайнятості України. Керується Конституцією та законами України, указами Президента України і постановами Верховної Ради України, прийнятими відповідно до Конституції та законів України, актами Кабінету Міністрів України, наказами Міністерства соціальної політики України [10].

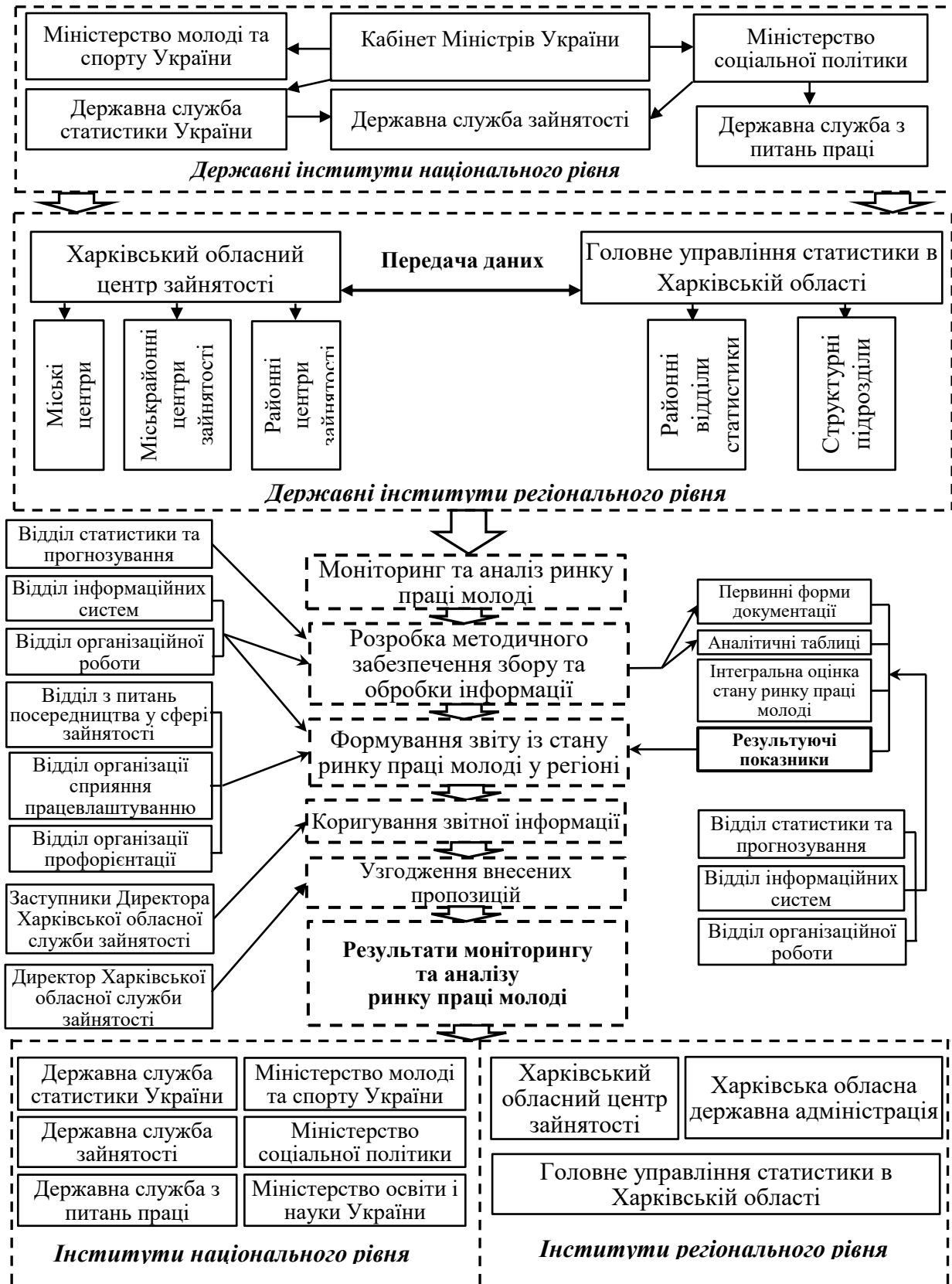


Рис. 2. Структура організаційно-методичного забезпечення державного регулювання та аналізу стану ринку праці молоді

До функції Харківської обласної служби зайнятості відносяться [10]: моніторинг сфери праці та аналіз стану зайнятості; аналіз та прогноз динаміки відповідної інформації; передача пропозицій щодо удосконалення обраного аспекту зайнятості та участь у реалізації державної політики у сфері соціально-трудова відносин забезпечення реалізації, оплати, охорони і належних умов праці, зайнятості, трудової міграції, пенсійного забезпечення та соціального захисту.

До функцій Головного управління статистики в Харківській області відносяться наступні [11]: забезпечує формування інформаційної бази для прогнозування й аналізу тенденцій і закономірностей соціально-економічного розвитку регіону та відповідності статистичної інформації критеріям якості, організовувати і проводить статистичні спостереження за соціально-економічними та демографічними процесами в регіоні шляхом збирання форм державної статистичної звітності та проведення спеціально організованих статистичних спостережень (переписів, одноразових обліків, опитувань, вибіркового обстежень, у тому числі населення, а також надання відповідної статистичної інформації широкому загалу користувачів.

Роль Головного управління статистики в Харківській області у структурі організаційно-методичного забезпечення полягає у передачі необхідної статистичної інформації до Харківської обласного центру зайнятості.

На основі новоутвореної функції моніторингу та аналізу ринку праці молоді відбувається розробка методичного положення по збору, аналізу та обробці вхідної інформації. В процесі використовуються наступні документи: первинні форми документації, де наведено джерела інформації для ключових індикаторів, що впливають на функціонування ринку праці молоді, аналітичні таблиці, результуючі показники. Оформленням даної бази інформації та перетворенням її на організаційно-методичне положення займаються відповідні підрозділи, а саме: відділ статистики та прогнозування, відділ інформаційних систем, відділ організаційної роботи.

Наступним етапом є оформлення та коригування розроблених положень. Це входить до компетенції зазначених відділів. На основі отриманих даних відбувається методичне оформлення та передання розробленого матеріалу для подальшого узгодження заступниками директора та директором. Після візування та узгодження даного положення щодо виділення нової функції, яка відповідає за організація та проведення заходів, спрямованих на удосконалення існуючого стану ринку праці молоді, проводиться ознайомлення інститутів національного рівня та регіонального.

Висновки. Запропоноване організаційно-методичне забезпечення державного регулювання та аналізу стану ринку праці молоді на засадах моніторингу, характеризує даний процес як циклічний. Для більш функціонального та ефективного використання запропонованої методики слід визначити періодичність проведення перегляду індикаторів та факторів впливу для удосконалення існуючих методик оцінки стану ринку праці молоді.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Мазурок П. Методологічні та інституціональні основи визначення інфраструктури ринку праці України // Регіональна економіка. – 2005. – №1. – С. 51–56.
2. Волкова О.В. Соціально-економічні детермінанти ринку праці України: монографія / О. В. Волкова. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 376 с.
3. Лісогор Л. С. Трансформація ринку праці: можливості реалізації інноваційних змін в сучасних умовах / Л. С. Лісогор // Вісник Прикарпатського університету. Серія : Економіка. – 2015. – Вип. 11. – С. 177–183.
4. Александров Г. А. Антикризисное управление: теория, практика,

інфраструктура [Текст] / Г. А. Александров. – Москва : БЕК, 2007. – 544 с.

5. Тарасевич А. П. Теоретичні аспекти визначення сутності моніторингу в сучасних умовах господарювання [Текст] / А. П. Тарасевич. // Стратегія економічного розвитку харчової промисловості та забезпечення продовольчої безпеки країни : матеріали міжнародної науково-практичної конференції 29–31 жовтня 2012 р. – Одеса : Фенікс, 2012. – С. 116–118.

6. Сардак О. В. Управління персонал-маркетингом: ідеогенез, інструментарій, синергія: монографія / О. В. Сардак. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 664 с.

7. Шаульська Л. В. Реалізація потенціалу конкурентоспроможності фахівця в умовах кризового стану ринку праці / Л. В. Шаульська // Вісник Донецького національного університету. Серія В. Економіка і право. – 2014. – № 2. – С. 97–101.

8. Маршавін Ю. М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: монографія. – К. : Альтерпрес, 2011. – 396 с.

9. Ведерніков М. Д. Нові підходи до створення ефективного механізму оплати праці спеціалістів / М. Д. Ведерніков, О. А. Гарват // Регіональні перспективи. – 2002. – № 3–4. – С. 205–207.

10. Харківський обласний центр зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/doccatalog/list>

11. Головне управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kh.ukrstat.gov.ua/index.php/diialnist-holovnoho-upravlinnia>

УДК 658.012

Клименко Ю.М., кандидат технічних наук, доцент кафедри менеджменту, генеральний директор Наукового парку «ДонНУ-Поділля»

СИСТЕМОУТВОРЮЮЧІ МЕХАНІЗМИ ПРАКТИКО-ОРІЄНТОВАНИХ ОСВІТНЬО-ДОСЛІДНИЦЬКИХ МЕРЕЖ

Здійснено аналіз існуючих підходів до формування дослідницької мережі як базової складової інноваційної системи, на ґрунті якого сформульовано мету дослідження. Дефіновано компоненти інноваційної системи, сформульовано послідовність формування R&D-мереж. З використанням методології редукування складності синтезовано механізм функціонування системи управління інноваційною діяльністю, який синхронізовано із життєвим циклом інновацій; має мережеві властивості в аспектах утворення, розвитку та підтримки сталості елементів; забезпечує виконання інфраструктурних функцій, а саме експертизу рішень актуальних проблем практики, навчання основам технологічного підприємництва, технологіям генерації ідей, підтримці мережевого розвитку та виведенню на ринок нових продуктів; орієнтований на мінімізацію ресурсного забезпечення фазових переходів інноваційного циклу. Визначено напрямки перспективних досліджень, зокрема формалізація утворення та розвитку R&D-мереж.

Ключові слова: управління інноваційною діяльністю, складність, самоорганізація, дослідницька мережа, інноваційний цикл

Рис. 3, Літ. 20.

Клименко Ю.Н.

СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЕ МЕХАНИЗМЫ ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

Осуществлён анализ существующих подходов к формированию исследовательской сети как базовой составляющей инновационной системы, на основе которого сформулированы цель исследования. Дефинированы компоненты инновационной системы, сформулированы последовательность формирования R&D-сетей. С использованием методологии редуцирования сложности синтезирован механизм функционирования системы управления инновационной деятельностью, который синхронизирован с жизненным циклом инноваций; имеет сетевые свойства в аспектах образования, развития и поддержания устойчивости элементов; обеспечивает выполнение инфраструктурных функций, а именно экспертизу решений актуальных проблем практики, обучение основам технологического предпринимательства, технологиям генерации идей, поддержке сетевого развития и выведению на рынок новых продуктов; ориентирован на минимизацию ресурсного обеспечения фазовых переходов инновационного цикла. Определены направления перспективных исследований, в частности формализация формирования и развития R&D-сетей.

Ключевые слова: управление инновационной деятельностью, сложность, самоорганизация, исследовательская сеть, инновационный цикл

Yurii Klymenko

SYSTEM-FORMING MECHANISMS OF PRACTICALLY-ORIENTED EDUCATIONAL RESEARCH NETWORKS

The analysis of existing approaches to the formation of the research network as a basic component of the innovation system on the basis of which the research objective was formulated is carried out. Defined components of the innovation system, formulated the sequence of the formation of R&D-networks. Using the methodology of complexity reduction, the mechanism of functioning of the innovation management system is synthesized, which (i)

is synchronized with the life cycle of innovations, (ii) has network properties in the aspects of education, development and sustainability of elements, (iii) ensures the performance of infrastructure functions, namely expertise of decisions of actual practical problems, training in the basics of technological entrepreneurship, technology of ideas generation, support of network development and breeding (iv) is focused on minimizing the resource support for phase transitions of the innovation cycle. Defined areas of perspective research, in particular, formalization of the formation and development of R&D networks.

Keywords: innovation management, complexity, self-organization, research network, innovation cycle

Постановка проблеми. Головним об'єктом уваги вітчизняної економічної науки має бути пошук шляхів виходу із системної кризи. Вирішальна роль інноваційної діяльності у економічному розвитку обумовлює необхідність дослідження ефективних інноваційних систем з метою виокремлення таких методів управління ними, що можуть бути реалізовані в національному середовищі.

Результативність інноваційної діяльності суб'єктів економіки визначається насамперед ефективністю та якістю управління, але зазначені властивості стають менш досяжними із підвищенням швидкості інноваційних процесів. Країни, що мають розвинені національні інноваційні системи та забезпечені інфраструктурними, науковими та технологічними ресурсами для підтримки необхідної швидкості розробки, дифузії та використання інновацій, продовжують збільшувати дистанцію від інших країн, в тому числі України.

Очевидно, "спеціалізація на бідності" [1] може бути перервана за умов здійснення соціокультурних трансформацій усіх рівнів суспільства. Ключовою трансформацією у сфері інноваційної діяльності є впровадження ефективних методів та механізмів управління інноваційними системами, які забезпечують такі вектори:

- якісну комерціалізацію результатів наукових досліджень;
- залучення наявних та створення нових ресурсних джерел;
- формування середовища екосистеми інновацій.

Реалізація багатовекторної діяльності інноваційних систем в умовах тривалої дестабілізації зовнішнього середовища, фінансового дефіциту та, як наслідок, зосередження більшості працездатного населення на стримуванні падіння рівня життя є проблемою значно більшої складності, ніж у країнах, де відсутні кризові процеси. У економіках з високим індексом інноваційного розвитку редукація складності процесів утворення інноваційних систем відбувається у сприятливих економічних та соціальних умовах, в результаті синтезу механізмів функціонування здійснюється швидше та якісніше. Тому для вирішення поставленої проблеми необхідно здійснити аналіз методологій, методик та технологій управління інноваційними процесами, випробуваних світовою практикою, і їх адаптацію до вітчизняних особливостей. Зменшення складності створення інноваційної системи необхідно для досягнення ефективності управління ними через, з одного боку, конструювання алгоритмів управління, релевантних рівню їх усвідомлення усіма учасниками процесу, та, з другого боку, компресію ресурсів, необхідних для реалізації алгоритмів управління. З огляду на це, головною властивістю методології управління інноваційною системою, затребуваної у вітчизняних умовах, має бути редукування складності, що дозволить конструювати відкриті, багатовимірні та одночасно цілеспрямовані системи із детермінованою поведінкою, яка забезпечує секторальну інноваційну функціональність.

Актуальність використання засад теорії складних систем підсилюється еволюційними трендами інноватики, якими сформовано моделі інноваційних процесів вищих поколінь [2], що характеризуються мережевою взаємодією агентів незалежно від

їх походження з метою створення та/або використання знань. Останні належать до складних систем та можуть бути оптимізовані на засадах адаптивності, самоорганізації та емерджентності.

Аналіз досліджень. Пошук шляхів створення систем управління інноваційною діяльністю відображено у роботах значної кількості дослідників, з яких виокремимо ті, у яких висвітлено проблему інноваційної складності. Серед них необхідно відзначити роботу У.Артура [3] зроблено висновок, що існування складності як парадигми в економіці обумовлено рекурсивною природою поведінкових патернів, що формуються з індивідуальної поведінки економічних агентів (суб'єктів економічних відносин). Стверджуючи, що нова технологія є постійним генератором, що «вимагає» все нових і нових технологій, які самі породжують і вимагають чергових наступних технологій, автор пов'язує складність не тільки із циклічністю, але й нерівновагою. Важливим для подальшого аналізу є твердження У.Артура про перетворення економіки у систему, яка еволюціонує за певним особливим порядком дій, тобто процедурно, і «розвивається як послідовність подій» а отже, стає алгоритмічною. Екстраполюючи думку автора на сферу управління інноваціями, приходимо до висновку, що одним із шляхів редукції складності в інноваційних системах є генерація та застосування таких алгоритмів функціонування, які синхронізуються із алгоритмами вищих та нижчих рівнів інноваційної системи, або в ідеальному випадку, мають фрактальний характер на рівнях системи.

У дослідженні Н.Фосса та П.Кляйна [4], присвяченому підприємництву як генеруючій компоненті інноваційних процесів, автори поставили складність в один ряд з такими категоріями, як двозначність та зміни споживацьких вподобань, констатуючи їх неузгодженість із прийнятими економічними теоріями фірм, натомість методологічні рекомендації щодо подолання складності у роботі відсутні.

Вагомий внесок у дослідження складних інноваційних процесів внесено методологами, зокрема, у [5] сформульовано засади розвитку технічних систем та підкреслено, що наукова діяльність має конкурентний характер, тому механізми самоорганізації наукової спільноти у певних випадках подібні ринковим механізмам. Кореляція цього спостереження із мережевими принципами взаємодії, які посилюють синергетичні ефекти у інноваційних системах, обумовлює потребу аналізу досліджень інноваційних мереж. Спектр видів мережових структур є значним та охоплює такі різновиди, як соціальні мережі, безмасштабні мережі (scale free networks), організаційно-управлінські мережові структури [6], сингулярні та процесні мережі, секторальні мережі, що об'єднують підприємців, маркетологів та інших учасників інноваційних процесів тощо. Основою взаємодії у секторальних та універсальних мережах (найбільш дотичних об'єкту досліджень), є єдність цілей, взаємопідтримка та довіра [7], і саме довіра є базовою категорією інституціонального статусу. У [8] показано, що мережовий принцип найшвидше реалізується у середовищі інноваційних підприємств, університетів та науково-дослідних установ (EBN, IRE, EIC).

Характерно, що у значному обсязі робіт, присвячених інноваційним мережам, не застосовуються методологія динамічних мереж (time-varying network), найціннішою властивістю яких є активність вузлів (елементів мережі), а також математичний апарат теорії загальної теорії випадкових графів (complex networks). Проте саме цей інструментарій дозволив авторам [9] сформулювати методологію мережі, що має практично корисні властивості, зокрема, надвисоку синхронізацію процесів, що протікають в різних ділянках мережі, а також стійкість до руйнування (розрив зв'язків або видалення деяких вузлів). Особливою має бути визнана робота [10], у якій на основі сучасних теорій, що створюють інтелектуальне підґрунтя мережевого підходу (як-то теорія корисності та теорія соціального обміну), показано, що у малій групі дослідників, що прийняла

мережеві правила та методи, посилюються такі групові феномени, як зв'язки «індивідуум-група» та «група-індивідуум». На нашу думку, цей факт є підтвердженням значного потенціалу мережевого підходу у інноваційній діяльності, адже саме зв'язки між індивідуумами-дослідниками у фокусі малих груп є каналами передачі знань - основної компоненти систем, орієнтованих на створення та впровадження інноваційних технологій.

Особливістю досліджень мережевих структур в аспекті інноваційної діяльності є дефіцит налізу складності»; пояснення цьому знаходимо у самій природі мережевих засад: складність є невід'ємною характеристикою мережі, існування якої за замовчанням означає застосування адекватних за складністю принципів аналізу. Теорія інноваційної складності поширена на сферу соціальних інновацій у роботі [11], де управління складністю розглядається як технологія контролювання емерджентності, а сама емерджентність визначається як засіб породження новизни у процесі еволюції.

Підсумовуючи огляд джерел досліджень проблеми інноваційної складності, необхідно зазначити, що засновник інноватики Й.Шумпетер, який вважається прихильником методологічного індивідуалізму, застерігав, що ігнорування складності є хибним поглядом на економічні реалії [12].

На ґрунті здійсненого аналізу досліджень є очевидним превалювання методологічного характеру висновків та рекомендацій щодо подолання складності інноваційних систем. Враховуючи методологічну природу категорії «складність» та з позицій вдосконалення менеджменту організації і надання йому функції ініціювання та акселерації інновацій, цей результат досліджень є достатнім, проте в контексті створення та функціонування системи управління інноваційною діяльністю підприємств незалежним суб'єктом (НС) постає потреба розробки організаційно-методичного механізму функціонування цього суб'єкту. Управління інноваційною діяльністю (УІД) з боку НС (їх роль можуть виконувати, наукові та технологічні парки, інноваційні центри, бізнес-інкубатори тощо) потрібно деталізувати до технологічного рівня і цей процес має знайти відображення у моделі системи. Утворена полісистема «суб'єкт УІД – множина об'єктів-підприємств, що претендують на статус інноваційних», характеризується не стільки набором її елементів, скільки відносинами/зв'язками між ними [13], а отже, має усі ознаки соціальної системи.

Необхідною умовою ефективного функціонування такої системи є розуміння усіма її елементами-учасниками цілей, функцій і механізмів взаємодії. Відповіді на питання «що?», «як?» та «чому?», за Дж.Гараедаги, структурують ієрархію впливу, та є основою побудови механізму взаємодії учасників інноваційної діяльності внаслідок їх релевантності інформаційного забезпечення, обміну знаннями та генерація нових знань, узгодженню цілей різних акторів та рівнів системи.

З урахуванням викладеного, **мета** нашого дослідження полягає у конструюванні організаційно-методичного механізму функціонування системи управління інноваційною діяльністю, який:

- 1) за структурою та послідовністю синхронізовано із життєвим циклом інновацій;
- 2) забезпечує виконання інфраструктурних функцій (комплексної експертизи з метою скринінга інноваційних ідей, навчання основам технологічного підприємництва та технологіям генерації ідей; системної підтримки процесів розробки нових продуктів та їх виведення на ринок, створення середовища з високою інноваційною культурою, сприятливого для виникнення та поширення ідей);
- 3) з метою аугментації синергії взаємодії орієнтований на практику бізнесу, насамперед на вирішення актуальних проблем, що гальмують зростання;
- 4) має мережеві властивості в аспектах утворення, розвитку та підтримки сталості;
- 5) характеризується організаційною та ресурсною простотою реалізації.

Для реалізації поставленого завдання використаємо принцип низхідного проектування. Насамперед визначимо складність надання конструйованому механізму зазначених властивостей через оцінювання ризиків як індикаторів ускладнення. Перша та друга позиції взаємопов'язані і уособлюють регламентні бізнес-процеси, тому їх реалізація не створюватиме додаткових складнощів. Третя і четверта позиції також корелюють, але дотримуючись засад креативного синтезу, можна припустити, що оптимальний спосіб формування практикоорієнтованості інноваційної системи – це включення підприємств МСБ (малого та середнього бізнесу, що потребує підтримки у вирішенні практичних проблем) до контуру управління. Внаслідок цього констатуємо також виникнення нового середовища для розбудови мережі та необхідність врахування тенденції утвореної конструкції до самоорганізації, вибору (раціонального та ірраціонального) в межах соціокультурної системи та взаємозалежності елементів усіх рівнів. Тоді узгодження цілей елементів системи трансформується з умови на інструмент побудови, адже цілеспрямована соціальна система здатна створювати майбутній стан шляхом само реконструкції [13]. З метою досягнення адекватності станів системи узгодженим цілям необхідно здійснити вибір способу формулювання мети - екзогенного та ендогенного. Альтернативність цих підходів є лише уявною: екзогенне цільове ініціювання передбачає формулювання загальної мети існування системи, а ендогенне формування локальних цілей нових елементів системи відображує потреби практики.

Існує, однак, ризик дифузії і надалі заміни глобальних цілей на локальні, обумовлений, зокрема, зосередженням бізнесу на тактичних проблемах, непідготовленістю підприємців до взаємодії, низької кваліфікації, недовіри, неусвідомлення власних потреб та інших чинників. Управління цим ризиком здійснюється через впровадження процедури інноваційного аудиту, зміст якого структурується на оцінювання стану інноваційної діяльності та на моніторинг стану підприємства по завершенню циклу управління інноваціями. Основним завданням процедури аудиту є ідентифікація осіб, що приймають рішення та керованих ними підприємств, які мають інноваційний потенціал та можливість його реалізації. Отже, інноваційний аудит (ІА) дефінується як ранній етап механізму функціонування системи УІД, що дозволяє сформувати коло підприємств-претендентів на включення їх до контуру управління системи. Крім того, сам факт проведення аудиту має стимулюючий ефект: з високим ступенем ймовірності ця процедура ініціюватиме зростання інноваційної активності підприємства. Втім, цей результат можливий лише за умов розробки таких правил взаємодії на протязі процедури ІА, що прийнятні для об'єкту аудиту та коректні з точки зору здійснення належного впливу. Застосування таких правил на протязі першого циклу інновацій створює ґрунт для виникнення ініціативи з боку підприємств на наступних циклах, що можна трактувати як досягнення загальної мети системи. Однак потрібно погодитися із застереженням [11] щодо складності включення у систему агрегуючих агентів, що знаходяться поза системою, елементи якої адаптовані один до одного. Включення цього агента, за Дж.Холандом може ініціювати створення організації більш вищого рівня, та відповідно перебудови системи (часто радикальної).

Головним результатом проникнення процесів управляючої системи у бізнес-середовище є відповідність закону необхідної різноманітності У.Р. Ешбі, згідно якого необхідне різноманіття елементів є умовою сталого функціонування та розвитку складної системи.

Дія механізму функціонування системи УІД визначатиметься як результативна тоді, якщо елементами системи є усі компоненти класичного трикутника «наука-бізнес-технології», отже природним етапом конструювання є формування дослідницького середовища, в якому створюється цінність. Вітчизняний дослідницький простір

характеризується:

- структурованістю за напрямками досліджень;

- хаотичністю у цільових та відповідно ресурсних аспектах; на це вплинув дефіцит державного фінансування, свідоме лімітування бізнесом власних інноваційних потреб та конкуренція дослідницького менеджменту інших країн.

Виходячи з цього, зробимо припущення: інтеграція дослідників з інноваційними системами, у яких налагоджено та формалізовано механізм обміну ресурсами (насамперед знаннями) між науковими та підприємницькими спільнотами, збільшує впорядкованість їх дій та впливає на якість наукового результату. Пояснення цього ефекту ґрунтується на спостереженні (акцентованому при здійсненні аналізу досліджень проблеми редукації складності) щодо подібності (у певних випадках, можливо, конгруентності) самоорганізації наукових спільнот та ринкової конкуренції.. Об'єктивність цього твердження підтверджується ринковим законом зростання потреб, відповідно до якого різновиди економічних об'єктів (видів, найменувань) інкрементуються разом із зміною структури товарів та послуг. Збільшення видів призводить до збільшення складності, редукування якої на макрорівні недоречно у зв'язку із тим, що інкрементований стан ринкової системи відповідає принципу необхідної різноманітності, а отже, є передумовою сталості.. Таким чином, наявність у системі УІД двох компонент інноваційних систем – наукового та бізнес-середовища надає їй властивості сталості (а конструйованому механізму функціонування – умов збільшення різноманіття) і самоорганізації, яка у [11] трактується як *самодобудова* мережі.

Дійсно, констатуючи, що наявність у контурі управління двох зазначених компонент мережевого характеру трансформує усю систему в мережу вищого рівня, можна ототожнити групу дослідників (ДГ) із вузлом цієї (більш вищої) мережі. Тоді, дотримуючись логіки останнього джерела, є підстава стверджувати, що внутрішня різноманітність системи не є випадковою: ДГ (автономний агент) «займає свою екологічну, ринкову, когнітивну і т. п. нішу»; нова група-агент, займаючи нішу попередньої, утворює, відновлює і підтримує зв'язки для зростання, і цей процес є нелінійним: групи із великою кількістю зв'язків швидше зростають, швидше знаходять рішення, і ці рішення якісніші. Проте зміни у мережі, що можуть поширюватися внаслідок її слабозв'язаності, «рано чи пізно будуть зведені нанівець через відсутність розвитку зв'язків» [3]. Спосіб компенсації цієї тенденції можливий через підвищення "інформаційної провідності" між будь-якою парою вузлів мережі [9]. З цього можна зробити висновок, що для забезпечення динаміки змін мережі, зміст яких полягає у формуванні властивості самоорганізації, необхідно введення в систему (УІД) компоненти, яка виконує функції формування, підтримки та інтенсифікації процесів обміну інформацією та знаннями. Дефінуємо таку компоненту як навчальну.

Перейдемо до наступного рівня формування шуканого механізму, що відповідає робочому циклу системи. Враховуючи необхідність орієнтації механізму УІД на вирішення актуальних проблем бізнесу та доведену можливість і необхідність інтеграції дослідницького середовища із бізнес-середовищем на організаційному рівні, логічно застосувати класичний цикл розробки нового продукту [14], який в узагальненому вигляді містить (i) розробку стратегії щодо продукту, (ii) генерацію ідеї нового продукту, (iii) первинний відбір ідей, (iv), бізнес-аналіз, (v) власне розробку, (vi) тестування на ринку та (vii) комерціалізацію. Така послідовність пройшла багаторазове масштабування, але її пряма реалізація стримує адаптацію механізму управління процесом переходу між стадіями циклу, і найважливіше, не враховує існуючої диференціації безперервних (еволюційних) та кардинальних (проривних) інновацій. Радикальні інновації призводять до якісного зростання ефективності економіки [15], але

їх можливість обумовлена досягненням критичного обсягу мотивованих, навчених генерувати та реалізовувати безперервні інновації, спрямовані на вдосконалення. Така цілеспрямованість робить систему негентропійною, в межах якої не виконується другий закон термодинаміки, натомість здатної до самоорганізації через використання «культурних кодів» (К-код), подібно тому, як біологічні системи використовують для самоорганізації ДНК [13].

Процес створення К-коду через освіту та навчання, (зміст якого зведено до трансляції знань), у системі УІД має бути скоригований методиками та процедурами, що забезпечують формування інноваційної культури. Оптимальний спосіб такої корекції – залучення агентів різного походження до вирішення практичних проблем. Освітній різновид цього механізму відомий у класичній освіті як проектний підхід, проте його ефективність у більшості відомих випадків не можна вважати високою внаслідок того, що до реалізації приймаються проекти, які мають навчальний характер і не враховують реальні технологічні або організаційні проблеми конкретних підприємств. Крім того, у випадку формування проектного завдання з врахуванням практичних бізнес-потреб, менеджментом не здійснюються ґрунтовні заходи із мотивування інноваторів, до яких потрібно віднести насамперед учасників проекту з числа дослідників та студентів, не специфікованих як співробітники підприємства. Таким чином, задля досягнення ефективності конструйованого механізму необхідно, щоб навчальний процес фокусувався на реалізації локальних цілей, які синхронізовано із стадіями інноваційного циклу.

З врахуванням викладеного, а також дослідження [16], де на базі логіко-структурного підходу показано, що наявність в контурі управління навчальної компоненти є необхідною умовою оптимізації знань (множини цілеспрямованих інформаційних послідовностей), можна стверджувати, що необхідність включення навчальної компоненти до контуру управління системи УІД обґрунтовано і наступним етапом конструювання є визначення засад формування дослідницької мережі.

Логіка розвитку системи УІД відображена на рис. 1. Цифрами позначені сигнали управління: 1 – ініціація формування підприємницької мережі; 2 – ініціація формування дослідницької мережі; 3 – ініціація навчальних процесів. Сигнал 1 упереджується вибором напрямку діяльності, що здійснюється за результатами інноваційного аудиту. Фаза реалізації безперервних інновацій характеризується високим ступенем визначеності елементів секторальних мереж, обумовленого детермінованістю локальних цілей підприємств, в той час як перехід до реалізації кардинальних інновацій (позначений цифрою 4) характеризується збільшенням невизначеності. Інкрементація визначеності передостанньої фази циклу досягається коректною постановкою задачі, імплементацією в групу розв'язання задачі представників усіх секторальних мереж, розробкою карт інновацій [17] тощо. Завершення циклу супроводжується сигналом зворотного зв'язку 5, контент якого необхідний суб'єкту управління для формування сигналів наступного циклу.

Формування дослідницької мережі потребує наявності первинного елемента, який виконуватиме функції (i) точки росту (ядра), (ii) ефектору – елемента, що реагує на вплив середовища та завдяки зворотному зв'язку із суб'єктом управління здійснює адаптацію на вплив усієї системи, (iii) формування стандартів поведінки [18].

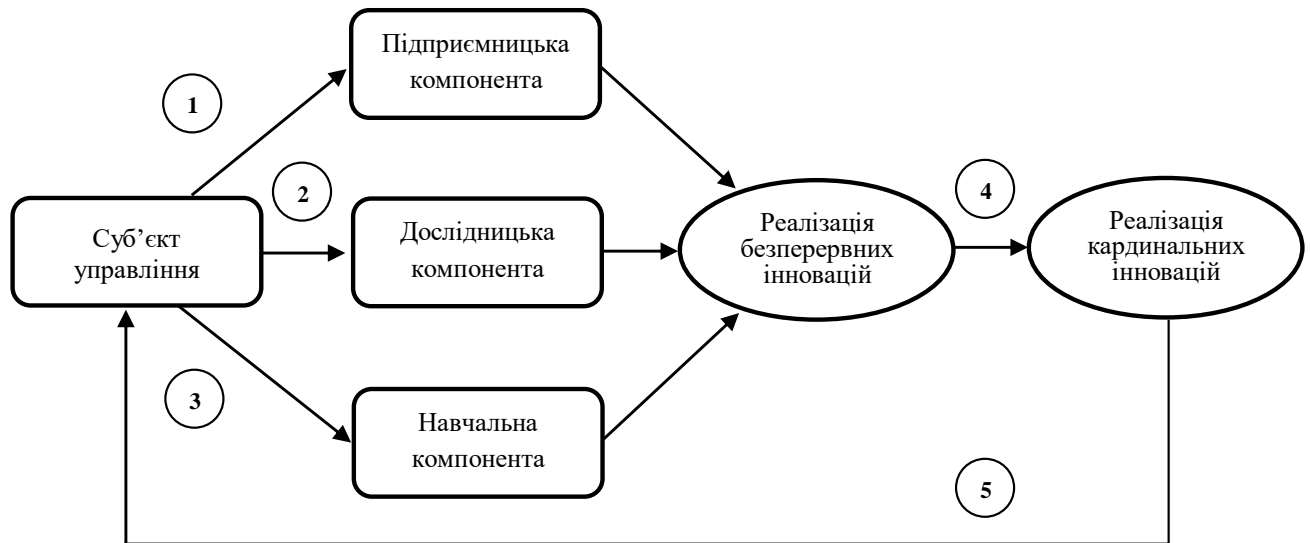


Рис. 1. Послідовність формування системи управління інноваційною діяльністю

Ядро мережі необхідно розглядати як прообраз R&D-групи; з позицій економії ресурсів доцільно використати існуючу групу дослідників, що має в активах впроваджені розробки та досвід роботи з підприємствами. Одним із ключових функціональних навантажень ядра є об'єднання R&D-груп в мережу шляхом структуризації та впорядкування, використовуючи методи групової динаміки та мережевої організації. Комунікації між R&D-групами та їх спільна ситуативна робота створюють синергійний ефект взаємодії, посилення якого забезпечується інтенсифікацією зовнішніх комунікацій з іншими групами та індивідуумами.

В основу процесу управління покладено взаємодію суб'єкту управління із мережею R&D-груп (рис. 2). Кожна дослідницька група (ДГ) претендує на роль ядра мережі за умови, що результати її роботи - активи (реалізовані проекти, впроваджені винаходи) мають ринкову перспективу та цінність для практики бізнесу.

В контексті системоутворення активом дослідницької групи, що потребує виокремлення для прийняття рішення стосовно вибору локації ядра, має бути кількість та ефективність зв'язків із підприємницькими структурами, які в рамках механізму функціонування системи УІД є засобом переходу стану мережі на вищий рівень зв'язності. Рішення про вибір ядра приймається з умови, якщо результат процедури відбору показує здатність групи до створення, підтримки та розвитку партнерських відносин із групами інших напрямків та середовищ, яку можна визначити як конструктивну комунікативність.

Важливо, що процес еволюції «дослідницька група – R&D-група – R&D-мережа» за змістом та логікою розвитку конгруентний збірці полісуб'єкта спільного створення цінності, розробленої у [19], акторами якого виступають передсуб'єкт, колективний суб'єкт, корпоративний суб'єкт та полісуб'єкт. Кінцевою метою функціонування мережі є формування середовища високої інноваційної культури із властивістю самоорганізації до пошуку та вирішенні актуальних проблем підприємницької практики та технологічних трендів. Найсуттєвішими ознаками належного рівня інноваційної культури є зосередження на інноваціях 5-6 порядку та здатність R&D-групи приймати відповідальність за результат; остання ознака свідчить про набуття статусу стартапу.

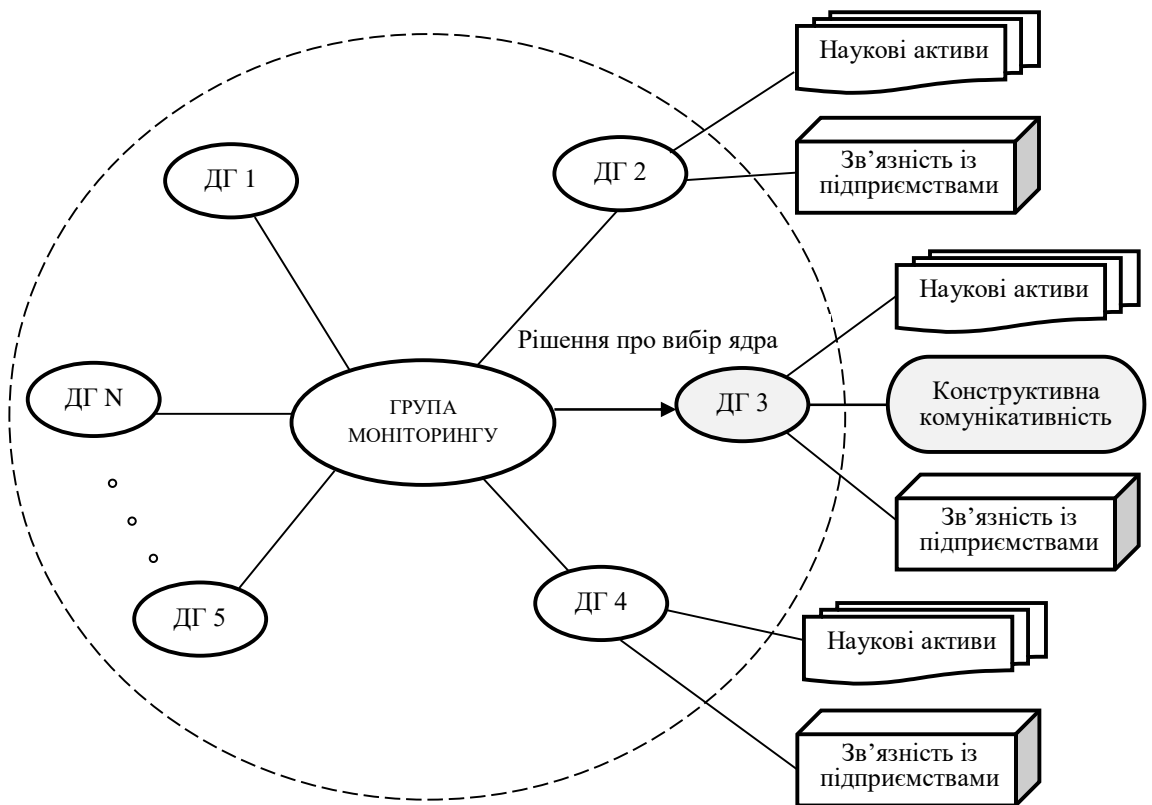


Рис. 2. Схема взаємодії суб'єкту управління із середовищем дослідницьких груп

Особливе значення R&D-мережа набуває із долученням до роботи R&D-груп учасників підприємницької компоненти - практиків з числа представників підприємств, які є носіями знань щодо діяльності своїх підприємств та проблем, що гальмують розвиток бізнесу. З моменту постановки задачі вирішення практичної проблеми дослідницька група перетворюється у R&D-групу, результат роботи якої має вищу додану вартість; на певному етапі розвитку мережі її фрагменти, орієнтовані на рішення схожих чи спільних задач об'єднуються у макрогрупу (полісуб'єкт) або перетворюються на виробничий/технологічний коворкінг.

В аспекті досягнення мінімізації ресурсів найважливішою властивістю інноваційної діяльності є її швидкість, яка неможлива без ефективності власне інноваційного процесу та управління ним. Факторами та ознаками ефективності є:

- широкий спектр форм взаємодії (міжфункціональної, міжгалузевої, міжвідомчої тощо), яка забезпечується мережевими принципами її організації;

- інтеграція здатності креативного мислення з практичними економічними судженнями, що досягається включенням до складу дослідницьких груп фахівців із виробничим та бізнесовим досвідом;

- швидкість розробки та висока якість інноваційного продукту, що забезпечуються відповідно швидкістю поширення нової інформації про процеси, рішення, альтернативи серед зацікавлених осіб стартапу та документальною фіксацією інформації із детальними поясненнями) серед учасників стартапу (цей процес ідентичний стандартам комунікацій).

Дотримання закону різноманіття забезпечується через участь у діяльності управляючої системи дослідницьких університетських та академічних груп та дифузію

процесів управляючої системи в бізнес-середовище.

Аналіз на відповідність принципам створення складних систем та обґрунтування складових механізму функціонування системи УІД, а саме підприємницької, дослідницької та освітньої, виконано в обсязі, достатньому для застосування техніки креативного синтезу [20], успішно апробованої при розробці стратегій розвитку, зокрема у [18]. Одне з відображень шуканого механізму, синтезованого за результатами дослідження, показано на рис. 3. Дотримуючись засад динамічності та адаптивності, важливо підкреслити, що на практиці склад компонент механізму, їх функцій та зміст сигналів управління може модифікувати в залежності від чисельних факторів секторального, регіонального і навіть відомчого характеру. (Пропонована версія відбиває досвід утворення R&D-груп у агропромисловому регіоні в еколого-енергетичному секторі.) Цифрами 1-5 позначено фазові переходи, на реалізацію яких об'єктами управління витрачається обсяг ресурсу, необхідний для підтримки базових функцій, зазначених у нижній частині їх локації. Збільшення функціонального діапазону (наприклад, шляхом передачі частини власного функціоналу суб'єктом управління) впливає не тільки на обсяг необхідного ресурсу, але й на число фаз циклу.

Позаяк базовим актором механізму є людина, доцільно зробити певні акценти на психологічну сферу інноватики. Управління інноваційною діяльністю у його цілепокладанні суттєво тотожне управлінню змінами, яке залежить від трьох факторів: технологій управління, розвиненості інституціонального середовища та цінностей. Це обумовлює акцент управління інноваційною діяльністю на спектрі цінностей та інтересів учасників інноваційної діяльності. Даний фактор є найскладнішим в управлінні внаслідок необхідності утворення мережі R&D-груп як єдиного інноваційного середовища. Індивідуальні, групові та корпоративні цінності впливають на швидкість та якість функціонування, тому:

необхідно враховувати їх кореляцію із змінами у проектному середовищі в контексті розвитку системи;

має бути окреслено їх вплив на процеси формування вартості інтелектуального продукту.

Цінності визначають інтереси акторів інноваційних процесів, які, в свою чергу, впливають на економічну поведінку, а ступінь врахування/захисту інтересів (економічних, наукових, соціальних) визначає ефективність інноваційної системи. Поведінка індивідууму в інноваційній діяльності у порівнянні із групою є сталою, а групи внаслідок розбіжностей у індивідуальних цінностях є несталими утвореннями, тобто утвореннями, в яких стан та фактори зміни стану (поведінка) є мало залежними від управлінського впливу, і отже є мало керованими. Дієвими методами підвищення сталості груп є впровадження коректних правил взаємодії та забезпечення їх відкритості. Рівень відкритості є індикатором феномену довіри, яка залежить від надійності системи захисту інтелектуальної власності, оцінки вартості інтелектуального продукту, індивідуальних цінностей, релевантності стандартів комунікацій. Разом із рівнем компетентності учасників груп, узгодженістю цілей учасників групи, прозорістю на всіх рівнях організації та сталістю процесів комунікацій, довіру потрібно розглядати не тільки як одну з умов ефективності роботи складної інноваційної системи, але й як інтегральну характеристику її стану.

Висновки. Використання засад аналізу складних систем призвело до редукції складності, виходячи з того, що ця категорія є не характеристикою дійсності, а особливістю її сприйняття [13]. Адаптивність синтезованого механізму до факторів зовнішнього середовища механізм забезпечило мінімізацію ресурсів, необхідних на реалізацію регламентних та інфраструктурних функцій суб'єкта управління, яким може виступати інноваційний центр, науковий парк, техноінкубатор тощо.

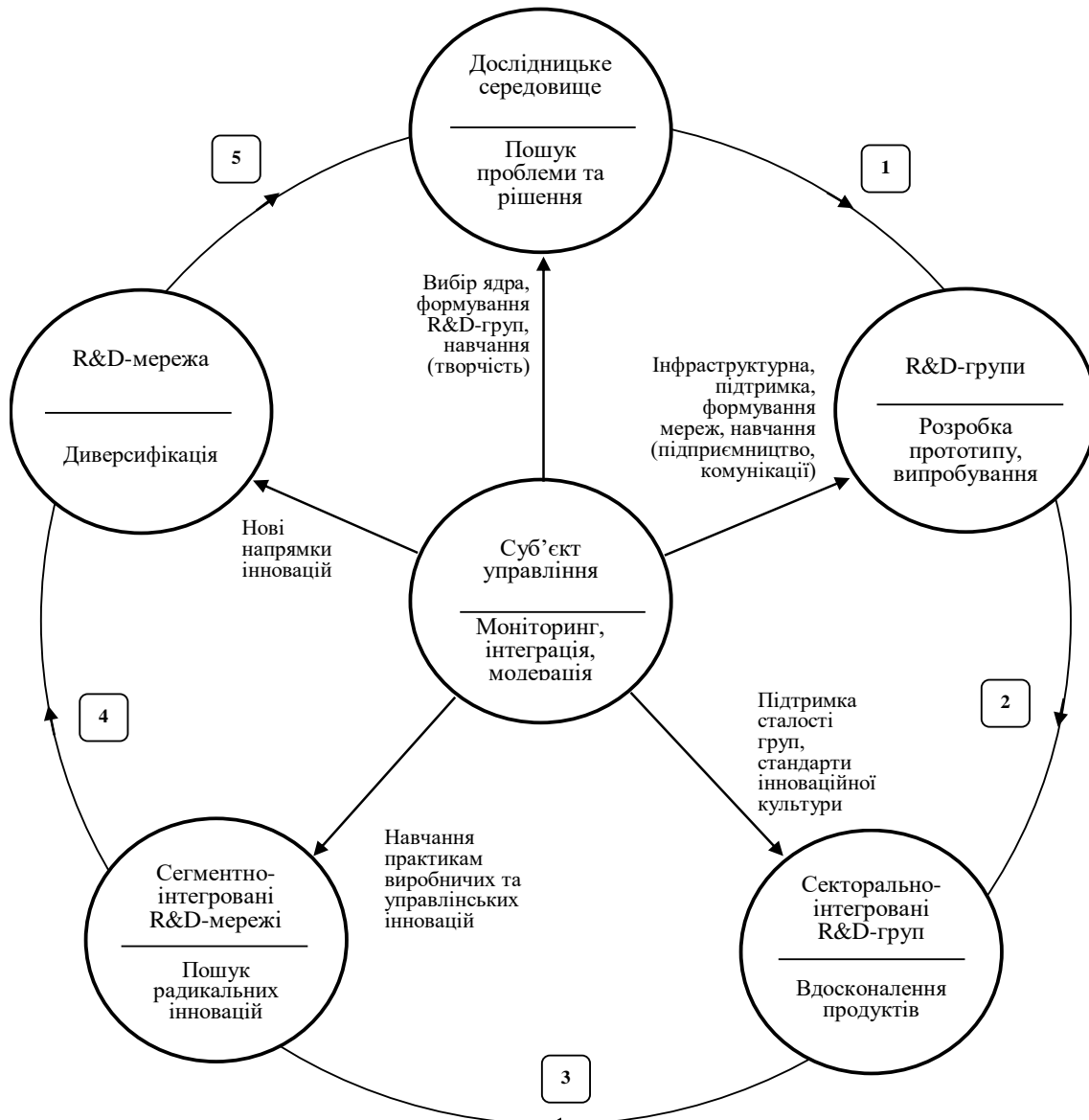


Рис. 3. Структура механізму функціонування системи УІД

Мережевий принцип формування інноваційної системи та передбачувана здатність до самоорганізації дозволили перерозподілити функціональне навантаження між складовими системи з акцентом на освітні функції суб'єкту управління. Отже, предметом подальших досліджень має бути аналіз цілей навчального процесу, контентів навчальних програм та засад інтеграції студентства у інноваційні процеси, продуковані механізмом функціонування УІД.

Крім того, практично у всьому обсязі робіт, присвячених інноваційним мережам, не застосовуються методологія динамічних мереж (*time-varying network*), найціннішою властивістю яких є активність вузлів (елементів мережи), а також математичний апарат теорії загальної теорії випадкових графів (*complex networks*). З огляду на це, виникає необхідність формалізації якісних характеристик системи УІД з метою оптимізації процесів її створення та функціонування. Сферою перспективних досліджень є також аналіз кореляції цілей та інтересів учасників інноваційного процесу та її вплив на результати інноваційної діяльності.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Ерік С. Райнерт. Як багаті країни забагатіли і чому бідні залишаються бідними. – К. Темпора, 2014. – 444 с.
2. Федулова І. В. Еволюція моделей інноваційного процесу / І.В. Федулова // Теорії мікро- макроекономіки: збірник наукових праць. – 2010. - № 36. – С. 117-129.
3. У. Брайан Артур. Теория сложности в экономической науке: иные основы экономического мышления. – Terra Economicus, 2015. Том 13. – № 2. – С.15-37.
4. Nicolai J. Foss, Peter G. Klein. Organizing entrepreneurial judgment: a new approach to the firm. – Cambridge University Press, 2012. – 295 p.
5. Захаров А.А. Схема ЗРТС и развитие системы знаний - науки, теории, парадигмы / А.А.Захаров // [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.metodolog.ru/00583/00583.html>.
6. Кондратьев Н.И. Инновационные формы организационно-управленческой структуры транснациональных компаний / Н.И.Кондратьев // Вестник Башкирского университета. – 2011. – Вып. № 2, том 16. – С.575-576.
7. Глухов В.В. Отбор и разработка нововведений: стратегия и тактика [Електронний ресурс] – Режим доступу www.elitarium.ru/novovvedenie-strategiya-koncersiya-issledovanie-razrabotka-rezultat-ocenka-proizvodstvo-cennost-rynok/
8. Січкаренко К. Мережевий принцип організації інноваційної інфраструктури / К.Січкаренко // Економіст. – 2012. –№1. – С. 20-23.
9. L.Donetti Pablo. Hurtado M. Munoz. Entangled Networks, Synchronization, and Optimal Network Topology // Physical Review Letters. 2005, Vol. 95, October.
10. N. Katz, D. Lazer, H. Arrow, N. Contractor. Network theory and small groups. // Small Group Research, 2004, Vol. 35 No. 3, June – P. 307-332.
11. Князева Е.Н. Инновационная сложность: методология организации сложных адаптивных и сетевых структур /Е.Н. Князева // Философия науки и техники. – 2015. – Т. 20. – № 2. – С. 50–69.
12. Уоттс Д. Здравый смысл врет. Почему не надо слушать свой внутренний голос. – М.: Эксмо, 2012. – 336 с.
13. Гараедаги Дж. Системное мышление. Как управлять хаосом и сложными процессами. Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. – Минск, Гревцов Букс, 2010. - 480 с.
14. Fr. E. Webster, Jr. Industrial Marketing Strategy. – Wiley, 1995. – 384 p.
15. Инновационная сложность / Отв. редактор Е. Н. Князева. – СПб.: Алетейя, 2016. – 608 с.
16. Клименко Ю.М.. Підвищення результативності інфраструктурних центрів ділової освіти / Ю.М.Клименко // Збірка наукових праць Сьомої міжнародної конференції ІТЕА-2012 «Нові інформаційні технології в освіті для всіх: моделі та інфраструктури». – МННЦ інформаційних технологій та систем. – 2013. – С. 159-166.
17. Феткулова К.А. Использование карт инноваций в управлении малыми и средними промышленными предприятиями / К.А. Феткулова // Экономика и управление народным хозяйством. – 2015. – № 9(130). – С. 64-67.
18. Стратегія розвитку наукового парку «ДонНУ-Поділля» [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://www.donnu.edu.ua/uk.../Стратегія%20розвитку%20наукового%20парку.pdf>
19. Безгін К.С. Управління процесом створення цінності на підприємстві. // Дисертація на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук. – Маріуполь, 2016. – 450 с.
20. The Globalization of Strategy Research .Edited by Joel A. C. Baum, Joseph Lampel // Advances in Strategic Management, Vol. 27. – Emerland, 2010. – 445 p.

УДК 005.52

Лизунова О.М., доцент, к.е.н., доцент кафедри менеджменту Індустріальний інститут ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

ФОРМУВАННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуті проблеми стратегічного управління енергетичною складовою підприємства. Проаналізовані поняття, категорії, умови та фактори підвищення результативності діяльності підприємств. В роботі порівнюються погляди зарубіжних і вітчизняних спеціалістів щодо формування енергетичної стратегії підприємства. Розкрита сутність енергетичного моніторингу. Досліджені основні аспекти стратегічного управління підприємствами. Виявлені основні підходи щодо дослідження цієї проблеми. Розглянуто питання стратегічного управління економічним потенціалом підприємства. В роботі відображені причини необхідності управління енергоефективністю підприємства в сучасних умовах господарювання. Розглянута ефективність діяльності підприємства з точки зору прибутковості. Проаналізовані фактори впливу на енергоспоживанням промислового підприємства. Досліджується сутність енергоспоживання у двох аспектах: енергоекономічному і соціально-економічному. Наводяться етапи розробки енергетичної стратегії підприємства. У статті розкриваються причини необхідності регулювання споживання енергоресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: енергетичні ресурси, потенціал підприємства, стратегія управління, споживання ресурсів, енергоефективність, енергоспоживання .

Рис., табл. не має., література – 8 джерел

Лизунова Е.Н.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены проблемы стратегического управления энергетической составляющей предприятия. Проанализированы понятие, категории, условия и факторы повышения результативности деятельности предприятий. В работе сравниваются взгляды зарубежных и отечественных специалистов относительно формирования энергетической стратегии предприятия. Раскрыта сущность энергетического мониторинга. Исследованы основные аспекты стратегического управления предприятиями. Выявлены основные подходы к исследованию этой проблемы. Рассмотрены вопросы стратегического управления экономическим потенциалом предприятия. В работе отражены причины необходимости управления энергоэффективностью предприятия в современных условиях хозяйствования. Рассмотрена эффективность деятельности предприятия с точки зрения прибыльности. Проанализированы факторы влияния на энергопотребление промышленного предприятия. Исследуется сущность энергопотребления в двух аспектах: энергоэкономическом и социально-экономическом. Приводятся этапы разработки энергетической стратегии предприятия. В статье раскрываются причины необходимости регулирования потребления энергоресурсов предприятия в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: энергетические ресурсы, потенциал предприятия, стратегия управления, потребления ресурсов, энергоэффективность, энергопотребление .

Lyzunova O.

THE FORMATION OF THE ENERGY STRATEGY OF AN ENTERPRISE

The article considers the issues of strategic management of the energy component of the enterprise. Analyzed the concept, the categories, conditions and factors of increasing the efficiency of enterprises. The paper compares the views of Ukrainian and foreign specialists on

the formation of the energy strategy of the enterprise. The essence of energy monitoring the basic aspects of strategic business management. Identified the main approaches to the study of this problem. Considers issues of strategic management of economic potential of the enterprise. The article reflects on the reasons to manage energy efficiency of the enterprise in modern conditions of managing. The efficiency of the enterprise activity from the point of view of profitability. Analyzed factors influencing energy consumption at industrial enterprises. Examines the nature of power consumption in two aspects: energoekonomichnostju and socio-economic. It details the stages of development of the energy strategy of the enterprise. The article elaborates on the reasons to regulate the energy consumption of the enterprise in modern conditions of managing.

Key words: energy resources, potential of the enterprise, management strategy, resource consumption, energy efficiency, energy consumption.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин рівень управління енергетичною складовою на підприємствах не відповідає ринковим вимогам. Основний апарат управління не містить необхідного для кваліфікованого менеджменту інструментарію. Система управлінського обліку та звітності, яка застосовується на підприємствах, не відповідає динамічним умовам середовища, майже відсутні ефективні системи моніторингу та бюджетування.

Формулювання цілей статті. Досліджуючи погляди на управління енергоспоживанням підприємства, можна відзначити, що сьогодні склалися об'єктивні передумови для створення нової концепції енергоефективності й енергозбереження підприємств. Сучасна енергетична політика набуває нові риси, стимулює прогресивні структурні зрушення в реальному виробництві та впливає на енергоефективність діяльності. Обґрунтування необхідності нових аспектів керування енергоспоживанням як основи підвищення енергоефективності й енергозбереження на сучасному етапі розвитку економіки є дуже актуальним. Розгляд проблеми формування енергетичної стратегії підприємства – є метою статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічна основа стратегічного управління висвітлена у працях таких зарубіжних вчених, як Ансофф І., Аткінсон А., Грант Р., Дрюкер П., Ендрюс К., Ліандр Е., Манн Р., Майер Е., Мінцберг та інших. Теорія та методика стратегічного управління адаптована до використання у вітчизняній економіці у працях Амоші О., Андрієнка В., Білопольського М., Беляєвої І., Бланка І., Богачова С., Бочарова В., Віханського О., Гейця В., Глухова В., Гапоненка А., Довганя Л., Єфремова В., Шепеленко О. та інших. [1,2,3]

Проте, не зважаючи на велику кількість наукових робіт в даній сфері, залишаються недостатньо розробленими питання стратегічного управління енергетичною складовою підприємства. Відсутні системні дослідження питань ефективного стратегічного планування та контролю на підприємстві.

Згідно А. А. Томсону-Мл. і А. Дж. Стрикленду III [4] стратегія суб'єкта виробничо-господарської діяльності – набір методів конкуренції й організації бізнесу, спрямований на задоволення попиту клієнтів і досягнення організаційних цілей. У роботі відзначається, що з поняттям «стратегія» зв'язане поняття «бізнес-модель». Із цим слід погодитися й взяти за основу при формуванні стратегії підприємства, оскільки бізнес-модель підприємства відображає співвідношення «доходи – витрати – прибуток» з фактичними й планованими доходами від реалізації товарів, зі структурою витрат, одержанням прибутку й окупністю інвестицій. Бізнес-модель підприємства відображає економічну складову стратегії, оскільки вона призначено забезпечувати ефективність стратегії з погляду одержання прибутку. Тому, спираючись на роботу І. Ансоффа «Корпоративна стратегія» (1965 р.), у якій розглядається модель корпоративної

стратегії, заснований на допущенні, що мета підприємства полягає в максимізації довгострокового прибутку, можна припустити, що в якості робочої гіпотези бізнес-моделі буде співвідношення «доходи – витрати – прибуток», і в динаміці це буде відбуватися в такий спосіб: на першому місці будуть темпи зростання прибутку, на другому місці – темпи росту доходів, і замикає будуть темпи росту витрат, серед яких співвідношення енергетичних витрат стосовно прибутку й доходам буде займати певне місце, на підставі чого можна буде судити про енергоефективності й енергозбереженні в процесі реалізації енергетичної стратегії. Таким чином, це зв'язування співвідношень забезпечує реалізацію бізнес-стратегії й енергетичної стратегії підприємства, яку слід віднести до функціональної стратегії. [1]

Виклад основного матеріалу. Основою ринкового управління енергоспоживанням є планування, але при цьому центр ваги зміщується в бік стратегічного планування, обґрунтування пріоритетів енергетичної політики та найбільш важливих напрямків економічного розвитку. Планування повинно стати індикативним і виражатися у встановленні найбільш важливих показників для сталого функціонування підприємства, на які необхідно вийти за певний проміжок часу. Індикатори виступають як планові орієнтири енергоспоживання підприємства та можуть бути використані в якості інструментів управління. Сьогодні назріла необхідність розробки теоретико-методологічних підходів до формування стратегічного керування енергоспоживанням промислових підприємств у нових умовах господарювання для підвищення енергоефективності й енергоспоживання, оскільки ці питання не тільки становлять науковий інтерес, але й мають прикладне значення;

Стратегія енергоефективності підприємства – ключова функціональна стратегія, яка являє собою комплекс взаємозалежних заходів щодо вибору технології й організації виробництва продукції, що дозволяють забезпечити стійке енергоефективне споживання енергоресурсів підприємством на основі комбінації запланованих дій і рішень по адаптації підприємства до нової ситуації й можливостям одержання енергоефективних переваг і до нових умов зниження його енергоефективних позицій. Без ретельно сформульованої стратегії діяльність підприємства втрачає зміст. [5]

Енергоспоживання в рамках підприємства - це процес, який розвивається в часі, має як статичні, так і динамічні характеристики. У зв'язку з цим треба чітко розрізняти процеси енергопостачання і енергоспоживання. Перший можна описувати статичними характеристиками, і при цьому процес може обмежувати або не обмежувати енергоспоживання, що буде приводити до певних виробничо-господарських результатів, другий – виключно динамічними характеристиками. Формально виробниче енергоспоживання має місце тільки тоді, коли виробляється продукція, виявляються виробничі послуги, але при цьому обов'язково необхідно співвідносити результат (продукцію, послуги) і витрати (енергоспоживання) і тим самим, оцінюючи енергоємність в часі і в залежності, як будуть співвідноситися витрати і результати, можна судити про динаміку енергоємності продукції та послуг: або вона знижується, або зростає, в залежності від складного комплексу об'єктивних обставин, тобто приріст (зниження) обсягу виробництва продукції, послуг і приріст (зниження) енергоспоживання. [6]

Енергоспоживання можна розглядати у двох аспектах:

1) енергоекономічний аспект полягає в представленні енергоспоживання в якості єдиного, що розвивається в часі процесу виробництва, передачі, транспортування, розподілу, споживання й енергозбереження енергоресурсів;

2) соціально-економічний аспект процесу енергоспоживання обумовлений енергоекономічними відносинами, які складаються між ефективністю енергетики та промисловими підприємствами з приводу виробництва, обміну, споживання й

енергозбереження енергоресурсів. Характер і форма цих відносин безпосередньо залежать від соціально-економічних умов зовнішнього середовища, в якій розвивається процес енергоспоживання виробництва.

З'єднання економіки енергоспоживання й організації виробництва на основі ринкових відносин можливе лише в рамках системного підходу до управління. Системна методологія енергетичного господарства підприємства з точки зору структури і функціонування об'єкта, де визначальну роль відіграють принципи взаємодії елементів системи, її адаптація до мінливих умов енергоспоживання, збереження цілісності системи та інше. Тому в цьому випадку енергетичне господарство підприємства виступає як відтворена цілісність, що забезпечує умови існування і виробничо-господарську діяльність підприємства, де енергоспоживання займає центральне місце.

Таким чином, дуже важливо зміна самого характеру управління енергоспоживанням і при цьому проблема повинна ставитися в площину нової ідеології управління, суть якої – забезпечення паливом і енергією енергетичного господарства на основі економічного, надійного, раціонального й екологічного енергоспоживання на тривалу перспективу.

Підприємству потрібні як довгострокові, так і короткострокові цілі, тому необхідні проміжні показники, за допомогою яких можна контролювати досягнення стратегічних цілей і ріст продуктивності праці. Стратегічні цілі потрібні для зміцнення конкурентоспроможності підприємства в перспективі.

Реальна енергетична стратегія підприємства відрізняється від запланованої через зміни зовнішніх умов, тому одні елементи додаються, а від інших доводиться відмовлятися. У процесі реалізації стратегії постійно відкриваються нові стратегічні можливості, що вимагає коректування окремих елементів уже детально спланованої стратегії. Це – нові технології, маневри конкурентів, зміни купівельних потреб, незаплановане збільшення або зниження витрат, нові закономірності, уведення або скасування регулюючих заходів та ін. Тому енергетична стратегія повинна постійно коректуватися й удосконалюватися.

На великих підприємствах у прийнятті стратегічних рішень бере участь корпоративний менеджмент і оперативний менеджмент, тому в диверсифікованій компанії розробляються стратегії на чотирьох організаційних рівнях. Корпоративна стратегія розробляється на першому рівні (стратегія для всієї компанії). Бізнес-стратегія – на другому (для кожного напрямку діяльності компанії). Функціональна – на третьому організаційному рівні (для кожного функціонального підрозділу в напрямку діяльності). Операційна – на четвертому рівні [7].

При розробці корпоративної стратегії визначається енергетична політика підприємства, яка конкретизується на визначених організаційних рівнях. Підприємство повинне визначити пріоритети енергетичної політики, що є організаційно-методологічною проблемою, оскільки сьогодні не існує методичних підходів, що дозволяють кількісно оцінювати пріоритети й відбирати їх для реалізації на нижніх організаційних рівнях.

Стратегія енергоефективності й енергозбереження, є функціональною та в той же час взаємодіє з бізнес-стратегією через ключові функціональні стратегії – у кожній з них є елементи стратегії енергоефективності й енергозбереження. Так, наприклад, кадрова політика включає заходи щодо підготовки кадрів для роботи на новому обладнанні, що підвищує енергоефективність і енергозбереження. Фінансова стратегія забезпечує бюджетування цільової енергетичної програми й одержання більш дешевих кредитів для цих цілей.

На вироблення енергетичної стратегії підприємства впливає набір факторів, вплив яких разом із виробничою стратегією залежить від ситуації. Тому розробка стратегії

повинна починатися з оцінки всієї сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів. Економічні, соціальні й правові фактори обмежують для підприємства вибір стратегічних дій. Перегляд енергетичної стратегії пов'язаний з новими ініціативами конкурентів, технологічними досягненнями, зміною співвідношення «ціна – витрати – прибуток». Розроблювачі стратегії повинні здійснювати моніторинг галузі й конкурентних умов [7].

На енергетичну стратегію підприємства впливають можливості й погрози зовнішнього середовища, тому вона повинна формуватися так, щоб можна було реалізувати ефективні можливості. Стратегія формується виходячи з наявних ресурсів, з урахуванням слабких сторін.

Для оцінки й визначення переваг енергетичної стратегії пропонується застосовувати три критерії [6,7]: «відповідність середовищу», «конкурентна перевага», «ефективність». Критерій «відповідність середовищу» припускає, що стратегія повинна відповідати умовам зовнішнього середовища: ринковим можливостям і погрозам, умовам розвитку галузі й конкуренції. Щоб стратегія приводила до досягнення бажаних результатів, вона повинна відповідати внутрішньої й зовнішньої середовищам і враховувати сильні й слабкі сторони суб'єкта підприємства й конкурентні можливості. Критерій «конкурентна перевага» забезпечує стабільна конкурентна перевага, і тим самим підвищується ефективність і віддача стратегії. Критерій «ефективність» підтверджується поліпшенням таких показників, як прибутковість і зміцнення конкурентної позиції компанії. Варіант стратегії з максимальними значеннями показників по всіх трьох критеріях буде самим перспективним. Для оцінки стратегії можна використовувати й інші, додаткові критерії: ступінь ризику, гнучкість, внутрішня погодженість складових. У зв'язку із цим виникає потреба в розробці одного інтегрального критерію. Тому необхідна методологія розробки такого показника, що припускає введення поняття «піраміда керування енергоефективністю підприємства».

Щоб зберегти конкурентоспроможність, підприємство повинне підтримувати витрати на рівні конкурентів, застосовуючи метод стратегічного аналізу витрат, що в черговий раз доводить, що співвідношення «доходи – витрати – прибуток» як бізнес-модель підприємства завжди перебуває в полі зору стратегічного менеджменту.

Стратегія енергоефективності й енергозбереження реалізується через такі стратегії конкуренції, як стратегія лідерства по витратах і стратегія оптимальних витрат, «хоча стратегічним завданням є не максимальне скорочення витрат..., а досягнення максимальної переваги по витратах над конкурентами». Підприємство – лідер по витратах має два способи одержання додаткового прибутку й збільшення її темпів росту. Перший спосіб – знизити ціни на товар за рахунок зниження витрат (у т.ч. енергетичних) і залучити більше покупців, чутливих до ціни. Задача полягає в тому, щоб утримати різницю в ціні в порівнянні з конкурентами в межах різниці по витратах, і тоді темпи зростання прибутку будуть рости від продажів кожної одиниці продукції, а також від росту обсягу продажів. Другий спосіб – знизити витрати (у т.ч. енергетичні), але не знижувати ціну й зберегти частку ринку, і тоді додатковий прибуток вийде за рахунок підвищення прибутку від продажу кожної одиниці продукції.

Однак проблема рівня витрат при підвищенні енергоефективності й енергозбереження є в кожній ланці стандартного ланцюжка цінностей підприємства і залежить від ключових факторів [7]. Серед них наступні:

- масштаб виробництва. Ефект масштабу виробництва впливає на будь-яка ланку ланцюжка цінності. Керування видами діяльності, де враховується ефект масштабу, є головним резервом скорочення витрат (і в т.ч. енергетичних).
- освіченість і нагромадження досвіду. Витрати на бізнес згодом знижуються за

рахунок нагромадження досвіду й підвищення кваліфікації. Скорочення витрат за рахунок освіченості – це результат глибоких процесів, а не просте підвищення кваліфікації й освоєння нової технології. Цей фактор недооцінюється при реалізації стратегії енергоефективності й енергозбереження на промисловому підприємстві, оскільки ця економія реалізується також ростом обсягу продукції, що випускається, підвищенням ефективності й удосконаленням організації праці, створенням технологічною продукції, заміною устаткування, що забезпечує скорочення часу складання. Ефект освіченості – це скорочення витрат за рахунок вивчення технологій конкурентів і т.п.

- придбання ключових ресурсів. Витрати в ланцюжку цінності підприємства залежать від витрат на придбання основних ресурсів: сировини, матеріалів, енергоресурсів.

- спільне використання устаткування й ресурсів. Різні перед-прийняття компанії можуть спільно користуватися загальними складськими площами й каналами поширення, послугами одного відділу обслуговування і т.п. Розподіл витрат на кілька видів виробничої діяльності реалізує економію на масштабі, скорочує час розробки нової технології, завантажує виробничі потужності.

- завантаження виробничих потужностей. Визначальним фактором зниження витрат для технологічного виробництва є ступінь завантаження виробничих потужностей. Підвищення коефіцієнта використання виробничих потужностей дозволяє розподілити витрати на більший обсяг продукції й забезпечує більш низьку енергоємність продукції, що випускається.

Стратегія оптимальних витрат вимагає від компанії можливості одночасного зниження витрат і диференціації товару, тому для успішної реалізації такої стратегії треба одночасно знижувати витрати й вносити додаткові характеристики в товар. Але якщо в компанії немає ресурсів і можливості, щоб провадити більш якісну продукцію при витратах менших, чим в конкурентів, то стратегія оптимальних витрат такої компанії не підходить.

Бізнес-модель підприємства пов'язана з економічною складовою стратегії, оскільки вона призначена для забезпечення ефективності стратегії з погляду одержання прибутку. У зв'язку із цим можливості реалізації бізнес-стратегії підвищуються, тому що енергоресурси і їх обсяги є визначальними обмеженнями при її реалізації; стратегія енергоефективності й енергозбереження взаємодіє з бізнес-стратегією через ключові функціональні стратегії.

Оскільки стратегія енергоефективності й енергозбереження підприємства реалізується в першу чергу через такі стратегії конкуренції, як стратегія лідерства по витратах і стратегія оптимальних витрат, те ці стратегії взаємозалежні й взаємообумовлені технологічною стратегією, яку слід розглядати як підхід, використовуваний підприємством у розробці, експлуатації й оцінці технологій. Стратегія підприємства відносно технологій є найважливішою складовою загальною стратегією підприємства в результаті того сильного впливу, який технологічні зміни виявляють на структуру галузі [8].

Ефективність управління енергоспоживанням підприємства повинна оцінюватися системою приватних показників, кожен з яких відображає якусь сторону виробничо-господарської діяльності підприємства

Формування паливно-енергетичного балансу підприємства відбувається під впливом безлічі факторів, які враховуються при управлінні енергоспоживанням підприємства.

Галузеві фактори можуть враховуватися в формі обмежень по енергетичним, трудовим, фінансовим ресурсам, вартісних оцінок ресурсів в даному регіоні,

нормативних параметрів впливу на природне середовище, а також у вигляді рангів з урахуванням пріоритетів окремих факторів.

Енергозберігаючі фактори вміщують у собі: енергоемність продукції, що випускається, послуги; матеріаломісткість продукції, що випускається, послуги; кваліфікація промислово-виробничого персоналу; якість продукції, що випускається; використання вторинних енергоресурсів; інші енергозберігаючі фактори.

Незважаючи на систематизацію факторів по сферах діяльності підприємства, важливо розуміти, що в основі ефективної енергетичної стратегії підприємства лежить індивідуальний набір факторів, які повинні бути в поле зору енергоменеджмента підприємства, оскільки згодом під впливом тих або інших факторів формується потенціал енергозбереження, який повинен бути вчасно реалізований для підвищення конкурентоспроможності й стійкого соціально-економічного розвитку підприємства, а якщо ні, то якщо буде відбуватися ріст потенціалу енергозбереження, те це буде свідчити про зниження ефективності керування енергоспоживанням промислового підприємства.

Підприємство повинне бути націлене на ті технології, які максимально стійко впливають на диференціацію або зниження витрат, а стратегія енергоефективності й енергозбереження повинна бути спрямована на посилення ефекту тих конкурентних переваг, на одержання яких орієнтована загальна стратегія підприємства.

Висновки. Наслідки невірної обраної енергетичної стратегії та тактичної діяльності підприємства в умовах високої конкурентної середовища стають критичними та загрожують його існуванню. Проте навіть досконало розроблене управління не може бути ефективно впроваджено без науково-обґрунтованого механізму його реалізації. Це потребує розробки спеціального інструментарію управління, здатного забезпечити ефективність підприємства.

Реальне поліпшення енергетичної ефективності повинне ґрунтуватися не тільки на технічних рішеннях, але і й на більш досконалому керуванні. Аналіз теорії формування стратегії розвитку підприємства дозволяє зробити наступні висновки:

- бізнес-модель підприємства пов'язана з економічною складовою стратегії, оскільки вона призначена для забезпечення ефективності стратегії з погляду одержання прибутку. У зв'язку із цим можливості реалізації бізнес-стратегії підвищуються, тому що енергоресурси і їх обсяги є визначальними обмеженнями при її реалізації; стратегія енергоефективності й енергозбереження взаємодіє з бізнес-стратегією через ключові функціональні стратегії – у кожній з них є елементи стратегії енергоефективності й енергозбереження;

– взаємодія бізнес-стратегії й енергетичної стратегії відбувається в рамках корпоративної стратегії підприємства, що створює необхідні передумови для формалізації зв'язування раціональних співвідношень «доходи – витрати – прибуток», тому необхідні співвідношення показників, за допомогою яких можна контролювати просування до стратегічних цілям, тим самим забезпечуючи «плаваючу» оптимізацію ключових показників бізнес-стратегії й енергетичної стратегії;

– оскільки промислові підприємства є відкритими економічними системами, орієнтованими на ринок, то вони змушені постійно адаптуватися до мінливих вимог учасників ринку, щоб поставлена мета була реалізована, виходить, результати їх функціонування зв'язані й взаємообумовлені через взаємодію бізнес-стратегії й енергетичної стратегії.

Управління процесами енергоспоживання в системі енергетичного господарства підприємства є стратегічним управлінням, яке повинно здійснюватися на ранньому та випереджаючому антикризовому управлінні, бо має справу з довгостроковими цілями, а тому йому притаманне формування механізмів довгострокової дії.

Ключова ідея стратегічного управління енергоспоживанням полягає в тому, щоб забезпечувати стійкий соціально-економічний розвиток підприємства. Це можливо тільки на основі реалізації бізнес-моделі енергоефективності, а також узгодження економічних інтересів з державними інтересами при здійсненні енергетичної політики підприємства.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб. : Питер, 1999. – 416 с.
2. Белопольська Т. В. Стратегічне управління підприємствами реального сектору економіки: механізми, методи, моделі [Текст]: монографія/ Т. В. Белопольська та ін. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2010. – 164 с.
3. Котлер Ф. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы / Ф. Котлер, Р. Бергер, Н. Бикхофф. - М.: Альпина Паблишер, 2012. - 144 с.
4. Стратегический менеджмент - Концепции и ситуации для анализа - А.А. Томпсон-мл. и А.Дж. Стрикленд III– М : Наука, 2009. – 346 с.
5. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрями розвитку : монографія / А. П. Наливайко. — К. : КНЕУ, 2011. – 227 с.
6. И.Д. Гайнуллин, А.В. Тарасов. Современный взгляд на понятие и сущность энергоэффективности и энергоемкости [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://mgutupenza.ru/mni/content/files/Gainyllin,%20Tarasov.pdf>
7. Ковалев А. В. Проблемы стратегического управления промышленными предприятиями в условиях глобальной экономической системы [Текст] / А. В. Ковалев // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – Маріуполь : ПДТУ, 2011. – Т. 1. –149с. .
8. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. — М. : Генезис, 2014. – 752 с.

УДК 314.1

Наумова М.А., к.ф.-м.н., доцент, Донецький національний університет імені Василя Стуса

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОЦІНЮВАННЯ ГЕНДЕРНОЇ НЕРІВНОСТІ

Проблеми гендерної нерівності сьогодні зберігаються в більшості сфер нашого життя. Гендерна нерівність гальмує розвиток суспільства, що знаходить своє підтвердження в наступних негативних наслідках: знижується продуктивність праці, сповільнюється економічне зростання, зменшується рівень і якість життя тощо. У статті розглянуті поняття гендерної рівності та нерівності. Метою дослідження є вивчення світового досвіду у сфері оцінки гендерної нерівності, аналіз і систематизація існуючих теоретико-методичних підходів. У статті наведено основні методологічні засоби до вимірювання існуючої нерівності в можливостях між чоловіками і жінками, які використовуються останнім часом: індекс гендерного розвитку, індекс гендерної нерівності, індекс гендерного розриву, індекс гендерної рівності, індекс соціальних інститутів і гендеру та інші. Відзначено, що існує потреба розробки універсальної методики вимірювання гендерної нерівності, що зможе якомога ширше охопити всі сфери людського життя та дати найбільш об'єктивні оцінки гендерного дисбалансу. Проаналізовані деякі статистичні дані та вказані позиції України в різних світових рейтингах щодо досягнення рівності між жінками і чоловіками. Вказано на необхідність постійного аналізу гендерної диспропорції в сучасному українському суспільстві для виявлення областей діяльності та соціального життя, які мають найбільші гендерні проблеми та потребують найскорішого втручання та вирішення.

Ключові слова: гендер, гендерна нерівність, гендерна політика, інтегральні індекси, система показників оцінки, методики вимірювання, соціально-економічний розвиток, якість життя.

Рис. 1, Табл. 4, Літ. 18.

Наумова М.А.

МИРОВОЙ ОПЫТ ОЦЕНКИ ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА

Проблемы гендерного неравенства сегодня присутствуют в большинстве сфер нашей жизни. Гендерное неравенство тормозит развитие общества, что находит свое подтверждение в следующих негативных последствиях: снижается производительность труда, замедляется экономический рост, уменьшается уровень и качество жизни. В статье рассмотрены понятия гендерного равенства и неравенства. Целью исследования является изучение мирового опыта в сфере оценки гендерного неравенства, анализ и систематизация существующих теоретико-методических подходов. В статье приведены основные методологические подходы к измерению существующего неравенства в возможностях между мужчинами и женщинами, которые используются в последнее время: индекс гендерного развития, индекс гендерного неравенства, индекс гендерного разрыва, индекс гендерного равенства, индекс социальных институтов и гендера и другие. Отмечено, что существует необходимость разработки универсальной методики измерения гендерного неравенства, которая сможет как можно шире охватить все сферы человеческой жизни и дать наиболее объективные оценки гендерного дисбаланса. Проанализированы некоторые статистические данные и указаны позиции Украины в различных мировых рейтингах по достижению равенства между женщинами и мужчинами. Указано на необходимость постоянного анализа гендерной диспропорции в современном украинском обществе для выявления сфер деятельности и жизни, которые имеют наибольшие гендерные проблемы и требуют скорейшего вмешательства и решения.

Ключевые слова: гендер, гендерное неравенство, гендерная политика, интегральные индексы, система показателей оценки, методики измерения, социально-экономическое развитие, качество жизни.

Naumova M.

WORLD EXPERIENCE EVALUATION GENDER INEQUALITY

The problems of gender inequality remain in most areas of our lives nowadays. Gender inequality hampers development of society finds confirmation in the following negative consequences: reduced productivity, slowing economic growth, decreasing the level and quality of life and others. The article describes the concept of gender equality and inequality. The aim of the article is to study international experience in the assessment of gender inequality, to analyze and to systematize of the existing theoretical and methodological approaches. The article presents the basic methodological tools to measure existing inequalities in opportunities between men and women, recently used: index of gender development, index of gender inequality, gender gap index, index of gender equality, index of social institutions and gender and others. It is noted that there is a need to develop universal methods of measuring gender inequality that can as much as possible to cover all aspects of human life and give the most objective assessment of gender imbalance. Some statistics are analyzed and it was indicated the position of Ukraine in various world rankings on equality between women and men. The necessity of constant analysis of gender disparities in the Ukrainian society to identify areas of business and social life that have the greatest gender issues and require intervention and decision are emphasized.

Keywords: gender, gender inequality, gender policy, integrated indexes, system of indicators of assessment, measurement technique, social and economic development, quality of life.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. У всьому світі величезна увага приділяється рівності людей в своїх правах, зокрема рівноправності чоловіків і жінок, або, інакше, гендерної рівності. Питання гендерної нерівності на сучасному етапі розвитку суспільства займають далеко не останнє місце за актуальністю. Незважаючи на очевидний прогрес, гендерна дискримінація як і раніше охоплює багато сфер суспільства. Наприклад, в сфері доступу до ресурсів і розпорядження ними, в сфері економічних можливостей, в сфері влади та представлення інтересів. З цієї причини досягнення гендерної рівності стає центральним показником розвитку кожної країни.

Проблема гендерних відносин, яка пов'язана з психологічними аспектами, психологічними відмінностями і ціннісними орієнтаціями, останнім часом входить в число найбільш активно обговорюваних у суспільстві. З одного боку, відбуваються процеси демократизації, які дозволяють бачити рівні можливості для реалізації особистості незалежно від соціального походження, стану, національності, віку і статі. З іншого боку, свідомості обох статей притаманні стереотипні уявлення про ролі в житті, положенні, статус, різні ціннісні орієнтації. Ці стереотипи обумовлюють багато процесів у взаєминах чоловіків і жінок в сучасному суспільстві.

Ідеї гендерної рівності вперше були документально відображені в першій програмі ООН під назвою «Women in development» (WID), яка з'явилася в 1970-і роки. Основні положення цієї програми ґрунтувалися на тому, що жінки — це цільова група і незадіяний ресурс людства, здатний зробити свій вирішальний внесок у економічний розвиток світової спільноти. На заміну програмі WID ООН розробив і почав впроваджувати з 2000 року нову програму «Gender and development» (GAD), у якій був запропонований альтернативний підхід до наявних гендерних проблем, що використовує

два основних напрямки: «гендерні ролі» в домогосподарствах і «аналіз соціальних відносин», який визначає положення чоловіків і жінок в суспільстві [1].

Головною метою нової програми є забезпечення таких умов, за яких жінка мала б можливість займатися плануванням суспільного розвитку і політикою гендерних змін в суспільстві. Програма «Gender and development» розглядає жінок більше як активних носіїв змін, ніж як пасивних одержувачів допомоги. Ця програма рекомендує в першу чергу від урядів, членів ООН впровадження гендерних підходів в політику і державне управління.

У січні 2011 року в ООН офіційно відзначили початок роботи нової структури «ООН — жінки». Структура Організації Об'єднаних Націй з питань гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок була створена в липні 2010 року, об'єднавши для більшої ефективності наявні ресурси і мандати чотирьох окремих підрозділів системи ООН, які займалися виключно питаннями гендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок (Відділу з поліпшення становища жінок Секретаріату, Міжнародного навчального та науково-дослідного інституту з поліпшення становища жінок, Канцелярії Спеціального радника з гендерних питань та поліпшення становища жінок, Фонду ООН для розвитку в інтересах жінок — ЮНІФЕМ). Одна з основних функцій нової структури — підтримка державних інституцій гендерної рівності в різних країнах [2].

При цьому більшість документів, запропонованих ООН та іншими міжнародними організаціями містять твердження про те, що рівність між чоловіками і жінками сприяє повноцінному соціально-економічному та демографічному розвитку суспільства.

Крім того, існує фундаментальна моральне обґрунтування для розширення прав і можливостей жінок: жінки складають половину населення земної кулі, і це само собою зрозуміло, що вони повинні мати рівний доступ до охорони здоров'я, освіти, влади [3].

Метою статті є вивчення світового досвіду у сфері оцінки гендерної нерівності, аналіз і систематизація існуючих теоретико-методичних підходів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Проблемам гендерної рівності присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Серед зарубіжних вчених, які досліджували становище жінки в суспільно-політичному житті можна відмітити таких, як С. Волбі, К. Мілет та С. Файерстоун, А. Графф, Д. Нейджел, К. Гіліган, Л. Фрейденвал, М. Сміт, Ш. Ремері, І. Кантоли. Гендерна проблематика в українській політиці, механізми її формування та реалізації розглядалась такими вітчизняними науковцями, як Н. Грицяк [4], Л. Нечипорук [5], В. Соколов [6], С. Гаращенко [7], О. Вілкова [8], Т. Мельник [9], К. Левченко [10], Корюкалов [11], Т. Марцинюк [12], Л. Гонюкова [13] та ін.

Виклад основного матеріалу. Рівність чоловіків і жінок є складною і багатовимірною концепцією, нормативно і політично спірною (дискусійною), що має різноманітні значення в світі і не визначеною послідовно в політичних документах.

Європейська Комісія визначає гендерну рівність як «результат відсутності дискримінації за ознакою статі людини в можливостях і розподілі ресурсів, благ або доступу до них», яке фокусується на наступних елементах:

- життєвий вибір і економічна незалежність;
- повна реалізація потенціалу жінок і використання в повній мірі їх навичок;
- кращий розподіл за гендерною ознакою на ринку праці, більш якісних робочих місць для жінок;
- просування справжніх можливостей для жінок і чоловіків, для того, щоб насолоджуватися балансом життя і роботи;
- людську гідність, право на життя і право на недоторканність особи [14].

Гендерна нерівність — це характеристика соціального устрою, згідно з якою різні соціальні групи (в даному випадку чоловіки і жінки) мають стійкі відмінності і нерівні можливості в суспільстві, що впливають із них.

Гендерна нерівність сьогодні зберігається в більшості сфер нашого життя. Гендерна нерівність гальмує розвиток суспільства, що знаходить своє підтвердження в наступних негативних наслідках: знижується продуктивність праці, сповільнюється економічне зростання, зменшується рівень і якість життя. Оскільки гендерні відносини вступають в тісний зв'язок із загальною соціально-економічною модернізацією суспільства та затвердженням нових технологій, то проблема нерівності чоловіків і жінок стоїть особливим, першочерговим питанням, якому необхідно приділяти велику увагу.

Організація Об'єднаних Націй зараховує цю проблему до розряду глобальних і рекомендує державам змінювати існуючі гендерні моделі, що зберігають систему нерівних цінностей і подвійних стандартів. Аналіз соціально-економічної сфери держави неможливо проводити без урахування гендерної складової. В даний час розроблено багато методологічних підходів до вимірювання існуючої нерівності в можливостях між чоловіками і жінками. Перші глобальні гендерні показники були введені ООН в 1995 безпосередньо перед четвертою Всесвітньою конференцією зі становища жінок, що відбулася в Пекіні: індекс гендерного розвитку (Gender-related Development Index) та показник розширення можливостей жінок (Gender Empowerment Measure). Індекс гендерного розвитку розглядав нерівність за статевою ознакою в розрізі індексу людського розвитку, а показник розширення можливостей жінок проводив оцінку гендерної нерівності, ґрунтуючись на оцінках економічного доходу жінок, доступу до високооплачуваних позицій і економічної діяльності в цілому, а також доступ до участі в політичному житті суспільства, в тому числі, в парламенті.

Серед основних інтегральних показників, які відображають ступінь гендерної нерівності в суспільстві та використовуються останнім часом, можна виділити наступні.

1. Індекс гендерного розвитку (Gender Development Index, GDI), який був введений в 2014 році, порівнює значення індексу людського розвитку у чоловіків і жінок. Індекс розраховується як відношення індексу людського розвитку (ІЛР) жінок до ІЛР чоловіків і наводиться Організацією Об'єднаних Націй в Доповіді про людський розвиток (Human Development Report) [15]. Індекс змінюється в межах від нуля до одиниці. Чим ближче це число до одиниці, тим менше розрив між жінками і чоловіками. У Доповіді також містяться значення ІЛР і його трьох компонентів — довголіття, освіти (за двома індикаторами) і доходу, які оцінюються окремо для жінок і чоловіків. На додаток до цього, наведені дані включають в себе рейтинги країн за абсолютним відхиленням індексу гендерного розвитку від одиниці.

2. Індекс гендерної нерівності (Gender Inequality Index, GII) висуває на перший план розширення прав і можливостей жінок. Цей індекс вперше розглянуто в 2010 році Секретаріатом Всесвітнього економічного форуму в Женеві і з цього часу також публікується Організацією Об'єднаних Націй в Доповідях про людський розвиток. Індекс являє собою інтегральний показник гендерної нерівності, для розрахунку якого використовуються три аспекти: охорона репродуктивного здоров'я, розширення прав і можливостей, положення жінок на ринку праці.

Репродуктивне здоров'я вимірюється двома показниками: коефіцієнтом материнської смертності і народжуваності у підлітків. Розширення прав і можливостей вимірюється часткою парламентських місць, що займають жінки, і часткою населення, яке має, щонайменше, середню освіту. І, нарешті, положення жінок на ринку праці вимірюється показниками економічної активності. Методика розрахунку була запропонована американським ученим Л. Сетом (L. Seth 2009). Спочатку проводиться

агрегування за вимірюваннями в рамках кожної гендерної групи з використанням середніх геометричних величин. Потім проводиться агрегування з гендерних груп з використанням гармонійної середньої величини (HARM) з метою створення рівно розподіленого гендерного індексу і розрахунків середнього геометричного середніх арифметичних величин для кожного індикатора. Порівняння рівно розподіленого гендерного індексу з референтним стандартом призводить до отримання індексу гендерної нерівності.

Індекс також змінюється в межах від нуля до одиниці. Значення, близькі до одиниці, показують дуже високий рівень нерівності між жінками і чоловіками, і навпаки. Індекс показує втрату в потенційному розвитку людини через нерівності між досягненнями жінок і чоловіків в цих трьох аспектах. Щорічно проводиться оцінка більш 187 країн.

За результатами рейтингу 2015 року [15] в першу десятку країн увійшли Швейцарія, Данія, Нідерланди, Швеція, Ісландія, Норвегія, Словенія, Фінляндія, Німеччина, Республіка Корея. Україна потрапила на 55 місце. За 6 років вимірювань індексу гендерної нерівності Україна займала від 44 до 61 позиції (табл.1).

Таблиця 1

Місце України в рейтингу індексу гендерної нерівності

2008	2011	2012	2013	2014	2015
44	57	57	61	57	55

Складено за даними [15].

3. Індекс гендерного розриву (Global Gender Gap Index). У 2006 році Всесвітній економічний форум (World Economic Forum) в Женеві представив нове глобальне дослідження гендерної нерівності Global Gender Gap Report, в якому був введений новий інтегральний показник — індекс гендерного розриву. Методологія розрахунку Індексу залишається незмінною з моменту її розробки в 2006 році, забезпечуючи надійну порівняльну і внутрішньодержавну інформацію.

Обчислення індексу ґрунтується на трьох основних концепціях. По-перше, гендерні відмінності вимірюються саме в доступі до ресурсів та можливостей в країні, а не фактичний рівень наявних ресурсів і можливостей в цій країні. По-друге, індекс оцінює країни на основі результатів, пов'язаних з основними правами, такими як охорона здоров'я, освіта, участь в економічному житті і розширення політичних прав і можливостей, а не вкладів або засобів, пов'язаних з політикою, правами, культурою. Третя відмінна риса індексу гендерного розриву полягає в тому, що він ранжує країни відповідно до їх близькості до гендерної рівності, а не по розширенню прав і можливостей жінок. Найбільшу оцінку отримують країни, в яких результати для жінок і чоловіків рівні, а не країни, в яких жінки перевершують чоловіків за певними показниками.

Індекс призначений для вимірювання гендерних диспропорцій в доступі до ресурсів та можливостей в окремих країнах за 14 різними змінними в чотирьох ключових областях:

- 1). Участь в економічній діяльності та кар'єрні можливості.
- 2). Рівень освіти.
- 3). Здоров'я і виживання.
- 4). Політичні права і можливості.

Значення індексу гендерного розриву також змінюються від нуля до одиниці, однак, на відміну від індексу гендерної нерівності (GIN), високий рівень нерівності між жінками і чоловіками показують значення, близькі до нуля.

Аналізуючи результати проведених досліджень за 11 років з 2006 по 2016 рр., Можна побачити, що четвірка лідерів залишається незмінною за ці роки: Швеція, Норвегія, Фінляндія та Ісландія. При цьому перше місце, починаючи з 2009 року, утримує Ісландія. В першу десятку потрапляли такі країни, як Німеччина, Нова Зеландія, Філіппіни, Данія, Ірландія та ін. Щороку рейтинг традиційно замикає Ємен.

Жодна з країн поки не змогла досягти максимальної оцінки 1. Навіть у тих країнах, де становище жінок відносно благополучне, гендерний розрив залишається істотним.

Значення індексу гендерного розриву України у 2016 році становить 0,7, що ставить нашу країну всього лише на 69 місце. Не опуститися нижче в рейтингу Україна змогла багато в чому за рахунок досить високих субіндексів гендерного розриву в рівні освіти і здоров'я (таблиця 2).

Таблиця 2

Рейтинг країн світу за індексом гендерного розриву в 2016 році

Місце в рейтингу	Країна	Індекс	Участь в економічній діяльності та кар'єрні можливості	Рівень освіти	Здоров'я і виживання	Політичні права і можливості
1	Ісландія	0.874	0.806	1.000	0.970	0.719
2	Фінляндія	0.845	0.794	1.000	0.980	0.607
3	Норвегія	0.842	0.818	1.000	0.974	0.576
4	Швеція	0.815	0.802	0.999	0.974	0.486
5	Руанда	0.800	0.817	0.958	0.972	0.452
6	Ірландія	0.797	0.709	1.000	0.979	0.502
7	Філіппіни	0.786	0.780	1.000	0.980	0.386
8	Словенія	0.874	0.784	1.000	0.973	0.385
9	Нова Зеландія	0.845	0.765	0.999	0.970	0.390
10	Нікарагуа	0.842	0.632	1.000	0.980	0.506
	...					
69	Україна	0.700	0.722	1.000	0.979	0.098
	...					
144	Йемен	0.516	0.352	0.720	0.967	0.026

Складено за даними [3].

Показник рівня освіти досяг максимального значення 1, яке дорівнює значенням такого ж показника більшості країн, що знаходяться в першій десятці загального рейтингу і інших високорозвинених країн. Показник здоров'я і виживання становить 0.979, що на 0.001 менше найвищого значення цього показника. Участь в економічній діяльності ставить Україну на 40 місце в рейтингу цього субіндекса. І, нарешті, субіндекс політичних прав і можливостей становить 0.098, що відкидає нашу країну на 107 місце за цим показником, що в порівнянні з топ-3 країн показує дуже низький результат (рис. 1). При цьому, країна, що займає останнє місце в загальному рейтингу, — Ємен, знаходиться на 139 місці за цим показником.

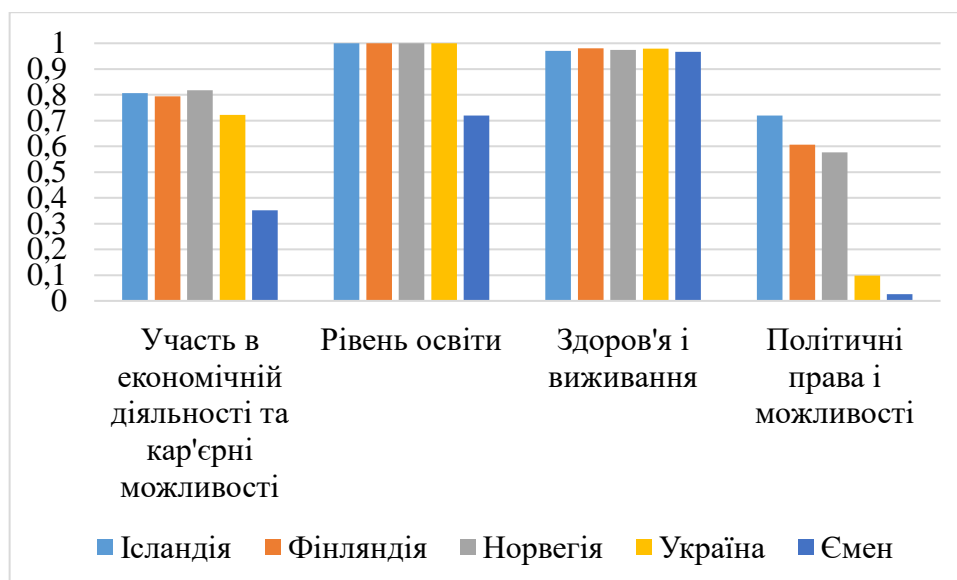


Рис. 1. Рейтинг України та декількох країн за чотирма субіндексами ІГР, 2016 р.

Що стосується динаміки положення України в рейтингу індексу гендерного розриву, то починаючи з 48 місця в рейтингу в 2006 році, вже до 2016 року ми бачимо зниження рейтингу до 69 місця в 2016 році (табл.3).

Таблиця 3

Місце України в рейтингу індексу гендерного розриву, 2006-2016 рр.

2006	48	(з 115 країн)
2007	57	(з 128 країн)
2008	62	(з 115 країн)
2009	61	(з 134 країн)
2010	63	(з 134 країн)
2011	64	(з 135 країн)
2012	64	(з 135 країн)
2013	64	(з 136 країн)
2014	56	(з 142 країн)
2015	67	(з 145 країн)
2016	69	(з 144 країн)

Складено за даними [3].

4. Індекс гендерної рівності (The Gender Equity Index, GEI) був застосований в загальносвітовому дослідженні гендерної рівності в країнах світу, проведеному міжнародною громадською організацією Social Watch у 2012 році [6]. Індекс генерується на основі трьох субіндексів: індекс освіти, індекс розширення прав і можливостей, економічний індекс, які, своєю чергою, обчислюються на основі одинадцяти індикаторів.

В першу десятку країн з найвищим показником увійшли: Норвегія, Фінляндія, Ісландія, Швеція, Данія, Нова Зеландія, Іспанія, Монголія, Канада, Німеччина. Україна в даному рейтингу займає 64 позицію.

5. Індекс соціальних інститутів і гендеру (OECD Development Centre's Social Institutions and Gender Index, SIGI) [7], значення якого змінюється в межах від нуля до одиниці, де нульове значення означає низьку дискримінацію, а одиниця — високу. Цей

інтегральний показник обчислюється на основі п'яти субіндексів:

- 1) Дискримінаційний сімейний кодекс (правовий вік вступу в шлюб, батьківські повноваження в шлюбі і при розлученні, права спадкування);
- 2) Обмежена фізична недоторканність (насильство по відношенню до жінок, у тому числі, в сім'ї, правовий захист від сексуальних домагань);
- 3) Переваги синам;
- 4) Обмежені ресурси і права (нерівні права на землю і власність, доступ до фінансових послуг);
- 5) Обмежені громадянські свободи (обмеження свободи пересування і доступу до громадських місць, квоти на участь жінок в політичному житті, частка жінок в національних парламентах).

Індекс соціальних інститутів і гендеру є мірою дискримінації жінок в соціальних установах (офіційні і неофіційні закони, соціальні норми і практика) в 160 країнах.

6. Індекс гендерної рівності (Gender Equality Index) розраховується Європейським інститутом з питань гендерної рівності (European Institute for Gender Equality, EIGE) [6]. Індекс оцінює стан політики гендерної рівності в Європейському союзі з 2005 року. Він будується з шести основних показників — робота, гроші, знання, час, харчування і здоров'я та двох супутніх: насильство і нерівність по відношенню до жінок, та вимірюється від 1 (загальна нерівність) до 100 (повна рівність). Індекс ґрунтується на пріоритетах політики ЄС.

Якщо провести порівняння топ-10 країн в рейтингу індексу людського розвитку з рейтингом цих же країн за індексами гендерної нерівності та гендерного розриву, то можна побачити великий розбіг рейтингових оцінок за цими трьома показниками. З таблиці 3 видно, що не всі країни з високим рівнем ІЛР мають високі показники гендерної рівності. Для таких країн, як Норвегія, Швейцарія, Німеччина, Данія, Нідерланди, Ірландія, Ісландія можна сказати, що їх рівень людського розвитку корелює з високими показниками гендерної рівності. Однак, незважаючи на високий рівень доходів і ІЛР в таких країнах, як Австралія, Сінгапур, Канада, США, гендерний розрив залишається істотним.

Таблиця 4

Ранговий розподіл показників ІЛР, ІГН та ІГР по деяким країнам, 2015 р. [3], [15]

Країна	Індекс людського розвитку	Індекс гендерної нерівності	Індекс гендерного розриву
Норвегія	1	6	2
Австралія	2	24	36
Швейцарія	3	1	8
Німеччина	4	9	11
Данія	5	2	14
Сінгапур	6	11	54
Нідерланди	7	3	13
Ірландія	8	26	5
Ісландія	9	5	1
Канада	10	18	30
США	10	43	28
...
Україна	84	55	67

Всі інтегральні індекси проводять вимірювання в схожих областях, що відображають гендерну нерівність, і в кожному з них можна почерпнути додаткову інформацію з гендерної диспропорції, що не фіксується іншими індексами. Але ці методики мають відмінності у визначенні набору показників та обчисленні результуючого інтегрального індексу, що призводить до різниці в рейтингу країн за різними концепціям оцінювання.

Як видно з таблиці 3, Україна займає аж ніяк не лідируючі позиції в світових рейтингах. Тому проблеми підвищення якості життя та досягнення гендерної рівності в нашій країні стоять досить гостро.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших пошуків у даному напрямку. На даний час світове співтовариство ставить перед країнами великі задачі подолання гендерного дисбалансу у всіх сферах життя людей. Для вирішення цієї задачі розроблено багато методик оцінювання та аналізу гендерної нерівності, які дозволяють виявляти проблеми світового та державного рівня. Провідні світові держави постійно вдосконалюють такі методики, шукають способи розв'язання невирішених задач гендерної політики. Аналіз розташування України в рейтингах, що показують стан гендерної нерівності в країнах світу, виявляє великий комплекс гендерних проблем у багатьох сферах життя нашого суспільства. Це й політична сфера, сфери зайнятості, охорони здоров'я тощо. Україні потрібно використовувати європейський та світовий досвід реалізації гендерної політики та розв'язання проблем гендерного дисбалансу. Якщо в країні не будуть забезпечені рівні політичні і громадянські права жінок і чоловіків, рівні можливості доступу до ресурсів, рівні можливості кар'єрного зростання тощо, це може призвести до негативних наслідків розвитку нашої країни.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ:

1. Reeves, Hazel (2000). Gender and Development: Concepts and Definitions. Brighton. p. 18.
2. Укрепление институциональных механизмов для обеспечения гендерного равенства и расширения прав и возможностей женщин. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.un.org/ru/events/ruralwomensday/un_women.shtml
3. The Global Gender Gap Report 2016 [Electronic resource]. – Access mode: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016>.
4. Грицяк Н. Формування гендерної політики в Україні: проблеми теорії, методології, практики : монографія / Наталя Грицяк. – К. : Вид-во НАДУ, 2004. – 384 с.
5. Нечипорук Л. В. Проблеми впровадження гендерного балансу на ринку праці / Л. В. Нечипорук // Впровадження гендерних підходів у діяльність правоохоронних органів України : матеріали наук.-практ. конф. (Київ, 18–19 трав. 2005 р.). – К., 2005. – С. 70–72.
6. Соколов В. Тенденції гендерної політики в Європі та Україні / В'ячеслав Соколов, Марина Саприкіна // Політ. менеджмент. – 2008. – № 3. – С. 120–127.
7. Гаращенко С. В. Гендерна рівність як чинник демократичних перетворень в Україні / С. В. Гаращенко // Наукові записки. – 2008. – Т. 82. – С. 58–61.
8. Вілкова О. Сучасні моделі гендерної політики: сутність та особливості впровадження / Олена Вілкова // Політ. менеджмент. – 2008. – № 6. – С. 160–166.
9. Мельник Т. М. Творення суспільства гендерної рівності: міжнародний досвід. Закони зарубіжних країн з гендерної рівності. – 2-ге допов. вид. / Т. М. Мельник. – Київ : Стінос, 2010. – 440 с.

10. Левченко К.Б. Національний механізм формування та впровадження гендерної політики в Україні: історико-правовий огляд / К.Б. Левченко. – Х.: Видавництво Національного ун-ту внутрішніх справ, 2003. – 44 с.
11. Гендерна політика та інституційні механізми її реалізації в Україні: Національний огляд виконання Україною Пекінської декларації та Платформи дій і заключних документів Двадцять третьої спеціальної сесії Генеральної Асамблеї ООН / [укл. М. Корюкалов; за сприяння Програми ООН Жінки «Підсилення підзвітності у фінансуванні гендерної рівності. Партнерство ЄС і ООН з гендерної рівності» в Україні, Представництва Фонду Фрідріха Еберта в Україні та Українського жіночого фонду]. – К., 2014. – 120 с.
12. Марценюк Т. О. Жінки в українській політиці: виклики і перспективи змін / Тамара Марценюк. – Київ: Міжнародний центр перспективних досліджень, 2015. – 35 с.
13. Гонюкова Л. В. Сучасний механізм упровадження гендерної політики в Україні / Л. В. Гонюкова, Н. С. Педченко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. Серія : Державне управління. - 2016. - № 2. - С. 114-120.
14. A strengthened commitment to equality between women and men. A Women's Charter. Declaration by the European Commission on the occasion of the 2010 International Women's Day. Communication from the Commission. COM (2010) 78 final, 5 March 2010 [Electronic resource]. – Access mode: <http://aei.pitt.edu/45635/>.
15. Human Development Report 2016 [Electronic resource]. – Access mode: <http://hdr.undp.org/en/year/2016>.
16. Measuring inequity: The 2012 Gender Equity Index [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.socialwatch.org/node/14367>.
17. OECD Social Institutions and Gender Index [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.genderindex.org/>.
18. EIGI Gender Equality Index [Electronic resource]. – Access mode: <http://eige.europa.eu/gender-statistics>.

УДК 330.88:316.324.8

Таранич А. В., к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетинга Донецького національного університету імені Василя Стуса

ФЕНОМЕН ПОСТІНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА И ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрено пять основных концепций формирования постиндустриального общества, которые определяют состояние и особенности социально-экономического и научно-технического развития международных экономических отношений в настоящее время. На их основе определены наиболее значимые задачи его трансформации с учетом выравнивания всех аспектов развития мирового хозяйства и его сбалансированного роста в контексте глобализации мировых экономических отношений.

Отражено негативное влияние глобального перераспределения капитала на обеспечение высоких стандартов жизни в развитых странах в противовес развивающимся. Логика подобного развития может привести к противостоянию развитых и развивающихся стран, в т.ч. путем вооруженного конфликта. Высказано предложение относительно выравнивания указанного дисбаланса за счет усиления норм международного права и других институтов наднационального регулирования (ООН, МВФ, Интерпол, ЮНЕСКО, МОЗ), ориентированных в решении экономических и экологических проблем человечества.

Ключевые слова: международные экономические отношения, научно-техническая революция, мировое хозяйство, экономическая дифференциация стран, экономическое развитие, постиндустриальное общество, теории социального капитала и качества жизни, теории международного взаимодействия (разделения труда), теории глобализации мирового хозяйства (рис.-0, табл.-0, лит.-7).

Таранич А. В.

ФЕНОМЕН ПОСТІНДУСТРИАЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ОСНОВНІ КОНЦЕПЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто п'ять основних концепцій формування постіндустріального суспільства, які визначають стан і особливості соціально-економічного і науково-технічного розвитку міжнародних економічних відносин у теперішній час. На їх основі визначено найбільш значущі завдання його трансформації з урахуванням вирівнювання всіх аспектів розвитку світового господарства і його збалансованого зростання в контексті глобалізації світових економічних відносин.

Відображено негативний вплив глобального перерозподілу капіталу на забезпечення високих стандартів життя в розвинених країнах на противагу країнам, що розвиваються. Логіка такого розвитку може привести до протистояння розвинених і країн, що розвиваються, в т.ч. шляхом збройного конфлікту. Висловлено пропозицію щодо вирівнювання зазначеного дисбалансу за рахунок посилення норм міжнародного права та інших інститутів наднаціонального регулювання (ООН, МВФ, Інтерпол, ЮНЕСКО, МОЗ), орієнтованих в рішенні економічних і екологічних проблем людства.

Ключові слова: міжнародні економічні відносини, науково-технічна революція, світове господарство, економічна диференціація країн, економічний розвиток, постіндустріальне суспільство, теорії соціального капіталу і якості життя, теорії міжнародної взаємодії (поділу праці), теорії глобалізації світового господарства (рис.-0, табл.-0, літ.-7).

Taranych A.

THE PHENOMENON OF POST-INDUSTRIAL SOCIETY AND THE BASIC CONCEPTS OF ITS DEVELOPMENT

The article discusses five basic concepts of formation of a postindustrial society, which determine the status and features of the socio-economic and scientific-technical development of international economic relations at the present time. On their basis, the most significant objectives of his transformation, considering the alignment of all aspects of the development of the world economy and balanced growth in the context of globalization of world economic relations.

Reflects the negative impact of the global redistribution of capital to ensure the highest standards of living in developed countries as opposed to developing. The logic of such a development may lead to confrontation between developed and developing countries, including through armed conflict. Suggested alignment of the specified imbalance by strengthening the norms of international law and other institutions of supranational regulation (UN, IMF, Interpol, UNESCO, WHO) aimed at solving economic and environmental problems of mankind.

Key words: international economic relations, scientific and technological revolution, world economy, economic differentiation of countries, economic development, post-industrial society, theory of social capital and quality of life, theory of international interaction (division of labor), theory of the world economy globalization (Fig.-0, Tab.-0, Ref.-7).

Актуальность исследования. В настоящее время развитие мирового хозяйства характеризуется глобализацией международных экономических отношений, обладает имманентностью логики и диалектики, которые определяют эволюцию его дальнейшего развития. Глобализация затрагивает сегодня все сферы общественной жизни (политика, культура, образование, экология), а также межличностных отношений (религия, мировоззрение, мораль), но наиболее активно связывает экономику, интернет-коммуникации и НТП. Неограниченное движение и обмен информацией определяют свободное и ускоренное развитие постиндустриального общества посредством развертывания информационной инфраструктуры.

С другой стороны, глобализация постиндустриального общества проявляет себя в отставании технологического и социально-экономического развития стран с переходной и развивающейся экономикой от развитых стран. Сложилась ситуация, в которой аграрные и индустриальные экономики уже не в состоянии перейти в стадию постиндустриализма, в то время как развитым странам не выгодно подобное выравнивание уровня их социально-экономического развития.

По аналогии с буржуазными революциями европейских стран XIX ст., которые привели впоследствии к формированию среднего класса как гаранта социально-экономической стабильности, можно предполагать глобальное противостояние бедных и богатых стран, угрозу мировых вооруженных конфликтов, с применением оружия массового поражения, на фоне мировых экологических катастроф.

Современные теории развития мирового хозяйства показывают несоответствие реального вектора с наиболее оптимальным. Вместо равномерного экономического роста стран с развивающейся и переходной экономикой увеличивается разрыв между ними и странами с развитой экономикой, которые перешли в стадию постиндустриального развития.

Цель работы – рассмотреть основные концепции развития постиндустриального общества и определить наиболее значимые задачи его трансформации с учетом выравнивания всех аспектов роста мирового хозяйства в контексте глобализации мировых экономических отношений.

Анализ исследований и публикаций позволил выявить наиболее значимые научные

теории, которые, по мнению автора, характеризуют феномен развития мирового хозяйства в настоящее время:

1. Теории формирования постиндустриального общества – правительственно-политические соглашения, которые отражают взаимодействие государства и гражданского общества и основные черты их развития. В первую очередь это социологические и экономические теории стадий развития и социокультурные теории единой цивилизации и столкновения цивилизаций.

2. Теории социального капитала и качества жизни.

3. Теории международного взаимодействия (разделения труда) и торговли.

4. Теории конкуренции (от товарного до международного уровня).

5. Теории глобализации мирового хозяйства (гиперглобализма, скепсиса, трансформации).

1. Теории постиндустриального общества.

Первые попытки постулирования теорий постиндустриального общества связаны с целым рядом ключевых фигур обществоведения XIX-XX веков: К. Маркс, Т. Веблен, М. Вебер. Они видели будущее капитализма в поддержании научно-технического прогресса, рационализации производства, развитии производительных сил общества. Т. Веблен рассматривал технократические вопросы развития индустриального общества, в которых связывал переход к постиндустриальной стадии развития через «революцию управляющих».

Экономический рост ведущих экономик мира способствовал формированию классических теорий постиндустриального общества К. Кларка, Ж. Фурастье, Д. Белла, Д. Гэлбрейта, П. Друкера.

В своих работах «Грядущее постиндустриальное общество» (1973 г.), «Культурные противоречия капитализма» (1976 г.), «Извилистый путь» (1980 г.) Д. Белл сформулировал ряд особых социологических категорий («осевой принцип» и «меритократия» [1]), на основании которых дал характеристику будущему постиндустриальному обществу: экономика услуг, технологическая элита во главе общества, экономика знаний как локомотив политического прогресса, поддержание технологического роста за счет интеллектуальной техники (роботизации производственных процессов). Размещение производительных сил и урбанизация нового общества будут связаны с научно-техническими центрами и технопарками.

Работы Д. Гэлбрейта также составили основу учений о постиндустриальном обществе - «Американский капитализм. Теория уравнивающей силы» (1952 г.), «Новое индустриальное общество» (1967 г.). Автор развивает теорию техноструктуры, в которой локомотивом роста мировой экономики является крупный бизнес в лице ТНК, который поддерживается и уравнивается профсоюзным движением [2].

Системообразующие предприятия прошли стадию первичного накопления капитала, когда собственники бизнеса делегировали свои функции профессиональным управляющим, которыми, в свою очередь, движет трезвый расчет и желание рационального развития бизнеса, в т. ч. с учетом прогрессивных технологий, защиты природной среды, корпоративной социальной ответственности, диалогу с государством и государственно-частному партнерству.

В рамках работ по теории и практике менеджмента П. Друкера можно выделить информационную концепцию личности и ведущую роль работников в развитии современных предприятий, которые выходили на протяжении 60 лет: «Будущее индустриального человека» (1942 г.), «Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества» (1968 г.), «Посткапиталистическое общество» (1993 г.), «Задачи менеджмента в XXI веке» (1999 г.) [3].

Развитие сети Интернет также способствовало становлению учения о

постиндустриальном обществе. Так, М. Кастельс в своих работах «Город в информационный век» (1989 г.), «Информационный век: экономика, общество, культура» (1996-1998 гг.), «Сетевое общество: кросс-культурная перспектива» (2004 г.) поднимал вопрос о развитии сетевого общества, о взаимосвязи общества будущего с сетью Интернет.

Также можно отметить вклад А. Турена в теорию социального капитала в индустриальном и постиндустриальном обществах – «Постиндустриальное общество» (1973 г.), «Производство общности» (1974 г.), «Критика модернити» (1994 г.). Исследователь выделил вопрос о влиянии политической власти на социум, что приводит к нивелированию роли личности в социально-экономическом развитии общества, когда обеспеченность благами понижает общую коллективную социализацию [4].

Наибольший резонанс в научных и общественных кругах вызвали работы Ф. Фукуямы «Конец истории и последний человек» (1992 г.) и «Великий разрыв» (2002 г.). Экономическая дифференциация между странами, а также внутри социальных классов привела к снижению доверия к государственным институтам. В то же время переход от индустриального к постиндустриальному обществу должен сопровождаться ростом социального капитала для предотвращения социальных разрывов и взрывов в обществе [5].

Таким образом, общими чертами постиндустриального общества можно считать государство равных возможностей, правовое и демократическое, свободное от социального неравенства и религиозных догм (альтернативное развитие политических и духовных начал). Одним из направлений технологического развития должна быть альтернативная энергетика и парниковое сельскохозяйственное освоение пустынь.

2. Теории социального капитала и качества жизни.

Впервые концепцию социального капитала описал в 1676 г. в «Политической арифметике» основоположник политической экономии и статистики У. Петти на основе определения общей величины капитала Англии, где оценивал человеческую составляющую национального богатства выше, чем вещественную (417 и 250 млн фунтов стерлингов соответственно).

В последующие 300 лет теория ценности человека как капитала (экономического ресурса в сравнении с материально-вещественными факторами производства) не находила подтверждения у исследователей. Причиной послужило такое развитие производительных сил и производственных отношений (переход от «мануфактурной» стадии развития капитализма к механизации производства), при котором не требовались работники высокой квалификации для работы с инструментами, они выполняли в рамках конвейерной сборки простые операции. Как следствие, в промышленно развитых странах сформировалась и наблюдалась до начала XX ст. значительная массовая безработица, которая снизила стоимость рабочей силы, а также привела к тому, что устойчивое развитие ассоциировалось с промышленной революцией в рамках совершенствования машин и механизмов, с изобретением новых материалов, а развитие управленческих технологий и кадрового потенциала предприятий отошло на второй план.

Дальнейшее развитие концепция человеческого капитала получила в «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) А. Смита в форме теории «неуравнительного равенства» – все люди различны от природы и наделены врожденными способностями, которые они могут развить в процессе воспитания, образования и социализации в обществе. На основе этих факторов происходит карьерный и социальный рост работника, он участвует в углубленном разделении труда на основе собственных сравнительных преимуществ, специализации и управления производственными процессами.

Таким образом, А. Смит видел концепцию человеческого капитала в способностях наемных работников участвовать в производственных и обменных процессах, на основании которых происходит совершенствование и развитие их сравнительных преимуществ.

Здесь также можно провести аналогию с теорией А. Смита об абсолютных конкурентных преимуществах стран, которые участвуют в международной торговле – квалификация работников позволяет странам производить продукцию более высокого качества.

В 1897 г. И. Фишер обозначил связь квалифицированного труда и социального капитала за счет добавления работников в его суммарную стоимость – «обученный индивидуум должен быть включен в понятие капитала».

В 1939 г. Н. Сениор уточнил данную формулировку в контексте управления стоимостью социального капитала, которая включает затраты на профобучение и повышение квалификации, и предполагает рост эффективности функционирования хозяйственной системы.

Г. Беккер в 1964 г. сформировал первую целостную концепцию социального капитала, за которую ему в 1992 г. была присуждена Нобелевская премия по экономике. Он обосновал такие компоненты социального капитала, как индивидуальные знания, производственные навыки и мотивацию деятельности работника, которые рассматривал наряду с инвестициями в прогрессивные технологии как фактор роста прибыльности компании благодаря постоянно действующей системе профессиональной подготовки (переподготовки) кадров [6].

Также можно отметить вклад таких исследователей теории человеческого капитала, как Й. Бен-Порат (*The production of Human Capital and The Life Cycle of Earnings*, 1970 г.), Т. Шульц (*Investment in Human Capital*, 1971 г.), М. Блауг, У. Боуэн (*Investments in Learning*, 1978 г.), Э. Денисон, Дж. Кендрик, Ф. Махлуп, Г. Псахаропулос, Л. Туроу (*Investment in Human Capital*, 1970 г.), Б. Чизвика, Э. Фромма.

Т. Шульц сформировал первую целостную концепцию социального капитала («Преобразуя традиционное сельское хозяйство» (1964 г.), «Инвестиции в человеческий капитал: роль образования и научных исследований» (1971 г.) и «Инвестиции в людей: экономика качества населения» (1981 г.)), которая включала институциональную, кадровую и инфраструктурную составляющие.

Вторая Нобелевская премия по экономике в рамках исследования человеческого капитала была вручена Р. Фогелю в 1993 г. за теорию социально-физиологического капитала. Гипотеза Р. Фогеля состояла в сравнении физиологических моделей работников Великобритании 18 и 20 столетий (изменение среднего роста и веса), которые отражают их уровень жизни и характеризуют уровень развития производительных сил общества. Анализ показал, что рост экономики страны на 30 % был обеспечен физиологическими факторами (улучшение питания работников), в т. ч. на 20 % за счет повышения производительности труда и на 10 % за счет роста жизненного уровня населения (отсутствие попрошайничества).

3. Теории международного взаимодействия (разделения труда) и торговли.

В рамках теории международного взаимодействия можно выделить три уровня международного разделения труда, которые связаны с теориями международной торговли и включают некоторые их элементы: абсолютные или относительные конкурентные преимущества, капиталоемкость экспорта. Дадим им более подробную характеристику.

1. Сами страны принимают сложившиеся условия и готовы участвовать в международном разделении труда путем дифференциальной оценки стоимости национальных ресурсов на мировом рынке.

2. Специализация стран на производстве продукции, востребованной на мировом рынке, для реализации ее с наибольшей добавленной стоимостью.

3. Участие стран в международных кооперационных проектах, которые предполагают научно-техническое, производственное, финансовое, кадровое взаимодействие или интеграцию.

Также теории международного взаимодействия исследуют особенности международной торговли в контексте участия стран в мировых экономических отношениях, формирования и поддержания их международной конкурентоспособности.

В теории меркантилизма Т. Мана (1571-1641), Ч. Дейвианта (1656-1714), Ж. Б. Колберта (1619-1683), У. Пэтти (1623-1687) была обоснована роль товара в обеспечении товарооборота и необходимость выхода страны на внешние рынки. Эффективность внешней торговли стран измерялась количеством золота, которым они владеют, и обеспечивалась накоплением золота через положительное сальдо платежного баланса.

Теория абсолютных преимуществ А. Смита («Исследование о природе и причинах богатства народов», 1779 г.) дала определение международному разделению труда и специализации стран на производстве товаров с абсолютными конкурентными преимуществами (рост прибыли при фиксированных ценах и минимизации затрат при уменьшении стоимости труда или лучших климатических условиях).

В теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо («Основы политической экономии и налогообложения», 1817 г.) были расширены условия участия стран в международной торговле путем использования альтернативных издержек в производстве товаров. Д. Рикардо доказал, что специализация и торговля выгодны странам, когда основаны на балансе совокупного спроса и предложения товара на внутреннем и мировом рынках.

Теория соотношения факторов производства (Хекшера-Олина) дополнила трудовую теорию стоимости положением о земле и капитале как факторах производства. Авторами было определено, что страны экспортируют продукты интенсивного использования избыточных факторов и импортируют дефицитные для них продукты.

«Парадокс В. Леонтьева» (1953 г.). Ученый на примере США доказал невыполнение положений теории Хекшера-Олина: происходит импорт сырья с добавленной капиталонасыщенностью при наличии экспортно-ориентированного капиталоемкого производства.

4. Теории международной конкурентоспособности стран.

В теории конкуренции товар является отправной точкой анализа конкурентных преимуществ, последующие уровни конкурентоспособности являются синтетическими и определяют различные условия его производства: предприятие как организационная единица, отрасль как направление технологического развития экономики, регион как локальный комплекс многоукладных технологических производств, страна как место происхождения товара на мировом рынке.

В отличие от указанных традиционных уровней конкуренции и конкурентоспособности товара, теория территориального маркетинга рассматривает условия для комплексного функционирования региона как места жизни его населения как главного фактора социально-экономического и инновационно-технологического развития. В этом контексте международная конкурентоспособность стран выступает базовым понятием, которое определяет, что «товаром» любого правительства является создание условий высокого качества жизни населения и возможностей прибыльного производства товаров национальными производителями.

Теории жизненного цикла товара Г. Познера («Теория технического отрыва», 1961 г.), и Г. Вернона (1966 г.) подчеркивают неоднородность сценариев развития

мировой торговли определенного вида товара, возможность компенсации дефицитных факторов производства общим технологическим развитием стран путем освоения новых технологий, не связанных с дефицитными факторами производства.

Теории подобия стран (теории пересекающегося спроса) С. Лидера (1961 г.) подчеркивают формирование торговых отношений между странами с близким профилем производства и потребления продукции.

Теория конкурентных преимуществ М. Портера («Конкурентные преимущества стран», 1991 г.) определяет международную специализацию и кооперацию стран как продолжение внутренней конкурентной среды, как форму выхода на мировой товарный рынок [7].

5. Теории глобализации мирового хозяйства (гиперглобализма, скепсиса, трансформации).

Теории гиперглобализма К. Омае, С. Стрейнджа, Ф. Фукуямы, Р. Райха предполагают стирание национальных границ (уменьшение и упразднение роли государства, формирование глобального гражданского общества) вследствие свободного движения капиталов в рамках международных экономических отношений; увеличение значимости мировых управленческих институтов; функционирование мировых товарных рынков в режиме единого транснационального рынка и глобальной конкуренции.

Теории антиглобального скепсиса С. Хантингтона, П. Хирста, Г. Томпсона, С. Краснера, И. Уоллерстайна, Л. Вайса, Дж. Стиглица выделяют регионализацию мирового хозяйства как главную движущую силу его развития. Скептики предостерегают, что глобальное противостояние этнокультурных цивилизаций приводит к экономической дифференциации стран, в рамках которой увеличивается разрыв между развитыми и развивающимися странами. Отсутствие рычагов экономического роста приводит к росту сепаратизма и терроризма стран «третьего мира».

Теории трансформации Э. Гидденса, Дж. Розенау, М. Кастельса, Р. Робертсона, Г. Тербона основываются на предположении о формировании принципиально новой модели социально-экономического и политического развития мирового хозяйства. Ее основой является рост значимости государства и национальной идентичности как противостояние глобализационной унификации, как стратегия развития страны в условиях мировой стратификации и противодействия вызовам глобализации.

Таким образом, глобальные изменения мирового хозяйства в период после второй Мировой войны и до настоящего времени не только не способствовали стабилизации мирополитического устройства современного общества, но и способствуют его дестабилизации. Она проявляется как в невозможности стран к самостоятельному решению глобальных проблем человечества, так и в противоречиях макроэкономического характера, только в глобальном измерении – экономических, политических, социальных, экологических.

В условиях глобализации товарных рынков суверенитет потребителей достиг своего наибольшего значения за счет широкой информированности о качестве и предложении товаров и услуг как со стороны производителей (маркетинг взаимоотношений, корпоративная социальная ответственность, социально-этичный маркетинг), так и потребителей (социальные сети, «черные списки», отзывы пользователей). Давление общественности и борьба за покупателей вынуждают производителей раскрывать качественный состав своей продукции, уменьшать негативное влияние на здоровье потребителей, заботиться об охране окружающей природной среды, в т. ч. противодействовать глобальному изменению климата.

Изменение социальной структуры потребителей развитых стран мира привело к

формированию общества с индивидуальными потребностями, численность которого составляет 60-80 % от общей численности их населения. Но это не рынок массового потребления 1960-х гг., это гиперсегментированный рынок с ярко выраженной тенденцией индивидуализации потребления, когда численность отдельных рыночных ниш (одежда, обувь, мебель, легковые автомобили) сокращается до одного человека. Передовые компании принимают этот вызов рынка, и успешно ведут индивидуальный маркетинг посредством коммуникаций в социальных сетях, диалога через мобильные устройства.

Вместе с тем, потребители переходных и развивающихся стран имеют подчиненное положение относительно ведущих товаропроизводителей вследствие низкой покупательной способности. Низкий уровень национального дохода и качества жизни не обеспечивает должных стимулов для инновационного развития промышленности указанных стран.

Глобализация международных экономических отношений способствует противостоянию национальных и глобальных рынков за счет разрушительного действия транснациональных корпораций, концентрация капитала в которых сопоставима с ВВП развивающихся стран, а также с суммарными отраслевыми активами стран с транзитивной экономикой. Действие ТНК в интересах собственных национальных правительств приводит к подавлению инновационной активности развивающихся стран, которые вынуждены работать на рынках менее развитых стран.

С другой стороны, глобализация способствовала синхронизации циклов экономического развития ведущих мировых экономик, которые переносят негативные последствия кризисных этапов в развивающиеся страны.

Соответственно, сложившаяся система мировых экономических отношений не создает стимулов для развивающихся стран относительно экспансии на внешние рынки. Эффективность политического управления и экономического развития нивелируются действиями мировых финансовых институтов и политикой ТНК, заинтересованных в наличии рынков сбыта для своей продукции в виде стран «третьего» мира, которые также находятся в положении зависимых «сырьевых» поставщиков.

Также страны с переходной и развивающейся экономикой в настоящее время сами на создают прецедент к индустриализации «третьей» волны ввиду внутренней коррупции и лоббирования интересов собственного и международного крупного бизнеса.

Выводы и рекомендации. Глобализация мировой экономики сформировала негативные предпосылки развития постиндустриального общества планетарного масштаба. Глобальное перераспределение капитала обеспечивает высокие стандарты жизни в развитых странах в противовес развивающимся. Логика подобного развития может привести к внеэкономическому противостоянию развитых и развивающихся стран, которое будет иметь скрытую или явную формы, в т.ч. путем вооруженного глобального конфликта, с применением оружия массового поражения.

Для недопущения подобного сценария необходимо создавать условия для выравнивания социально-экономического развития беднейших стран мира не за счет кредитов МВФ, а путем интеграции в мировую систему распределения труда: кадровую, первичного и вторичного технологического передела, развития энергетики на основе возобновляемых источников энергии.

В социальном плане глобальная сеть Интернет обеспечивает необходимые предпосылки развития постиндустриального общества в формате сетевого информационного. Основные усилия необходимо сконцентрировать в экономической и технологической сферах, за счет становления высоких технологий в развивающихся странах в сельском хозяйстве, медицине, образовании, в сфере информационных

технологий – для уменьшения зависимости от передовых стран.

С другой стороны, столкновение цивилизаций в культурно-религиозном формате показывает, что развивающиеся страны не готовы отступить от догм и традиций, искать формы глобального сосуществования и сотрудничества. В настоящее время они находятся в состоянии «холодной», «гибридной» войны с развитыми странами мира в форме фундаментализма, терроризма (действия в других странах; привлечение (вербование) молодежи, подготовка боевиков в родных), связей с организованной преступностью.

При этом соответствующие изменения должны происходить как в деятельности национальных государств, так и в самой системе, формах и направлениях деятельности современных международных организаций.

Выравнивание указанного дисбаланса, по мнению автора, возможно за счет усиления норм международного права и других институтов наднационального регулирования (ООН, МВФ, Интерпол, ЮНЕСКО, МОЗ), ориентированных в решении экономических и экологических проблем человечества.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. – 956 с.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Дж. Гэлбрейт. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602 с.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке.: Пер. с англ.: – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 272 с.
4. Турен А. Возвращение человека действующего. Очерк социологии. – М.: Научный мир, 1998. – 204 с.
5. Конец истории и последний человек / Ф Фукуяма, Пер. с англ. М Б Левина – М ООО «Издательство АСТ: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 588 с.
6. Капелюшников Р. А. Вклад Гэри Беккера в экономическую теорию / Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – С. 645-671.
7. Портер. М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.

УДК 378.1

Ю.Б. Поповський, к.п.н., викладач економічного факультету Донецького національного університету імені Василя Стуса

ІННОВАЦІЇ В ОСВІТНІХ ЗАКЛАДАХ: ФАКТОРИ І ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ПРОЦЕСІВ ВИСОКО-ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПОСЛУГ

Визначено поняття «високотехнологічних послуг» у сучасному ринку та закладах освіти, критерії розвитку та впливу на виникнення інновацій. Досліджено вплив особистих характеристик студентів на впровадження інноваційних підходів в навчальному процесі, а саме: визначення ефективності якості отримання знань, мислення при розв'язанні економічних задач та факторів впливу до розвитку творчості.

Робиться висновок про вплив на сучасному етапі інформаційних технологій на усі елементи навчального процесу, закріплення отриманих знань, розуміння економічних процесів, дослідження впливу вхідних даних до проміжних та поточних творчих процесів.

Ключові слова: високотехнологічні послуги, інформаційна система, інформатизація, фактори розвитку інновацій.

Рис. 2. Літ 12

Ю.Б. Поповский**ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ: ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССОВ ВЫСОКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ**

Определено понятие «высокотехнологических услуг» в современном рынке и заведениях образования, критерии развития и влияния на возникновение инноваций. Исследовано влияние личностных характеристик студентов на внедрение инновационных подходов в учебном процессе, а именно: определение эффективности качества получения знаний, мышления при решении экономических задач и факторов влияния к развитию творчества.

Делается вывод о влиянии на современном этапе информационных технологий во все элементы учебного процесса, закрепление полученных знаний, понимание экономических процессов, исследование влияния входных данных, промежуточных и текущих творческих процессов.

Ключевые слова: высокотехнологические услуги, информационная система, информатизация, факторы развития инноваций.

Yuriy Popovsky**INNOVATION IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS: FACTORS AND TOOLS DEVELOPMENT PROCESSES OF HIGH-TECHNOLOGY SERVICES**

Define the concept of "high tech services" in the market today and establishments of education, criteria development and influence on the emergence of innovations. The influence of personal characteristics of students on the implementation of innovative approaches in the educational process, namely: determination of the effectiveness of quality learning, thinking in the solution of economic problems and factors of influence to the development of creativity.

The conclusion about the impact on the present stage of information technologies in all elements of the educational process, consolidate the knowledge, understanding economic processes, the study of the influence of input data, intermediate and ongoing creative processes.

Keywords: high-tech services, information system, information, factors of development of innovation..

Постановка задачі. Стан економіки будь-якої країни істотно залежить від рівня розвитку її високотехнологічних галузей. Розробка і впровадження високих технологій

сприяє зростанню добробуту та збалансованому технологічному, економічному і соціально-культурному розвитку суспільства. Специфіка маркетингу продуктів високих технологій значною мірою обумовлена особливостями цих продуктів. Від якості підготовки молодих фахівців, вміння застосовувати набуті знання та творчо, науково підходити до розв'язання задач і є високотехнологічними послугами. Для досягнення цієї мети необхідно визначити інновації в навчальних закладах та інструментарії їхнього розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Впровадження нових технологій які створюють або реконструює ринки і попит присвячені роботи В.Величко, В. Глазков, В. А. Денисюк, розкриті у їхніх роботах питання високих технологій у структурах державної та приватної власності, питання авторського права та приватної власності і безпеки.

Досліджуючи наукові праці Є. Божович, І. Лернер, В.Ляудис, І. Якиманська, які присвячені аналізу та розробці методів оцінювання, розглядаються поняття знання, вміння, мислення, логічне мислення, з яких найчастіше застосовується поняття знання.

Мета статті. Аналіз стану високо-технологічних галузей у країнах світу як одного з характерних проявів переходу до економіки, що заснована на знаннях у навчальних закладах. Визначення факторів та інструментарію знань та інформації в підготовці майбутніх фахівців високого профілю. З'ясувати сутність технологічної підготовки студентів в умовах сучасного високотехнологічного ринку.

Результати дослідження. З розвитком інформаційних технологій сучасний ринок з кожним днем все більше впроваджує в життя високотехнологічні послуги продукти яких значною мірою обумовлені особливостями розуміння високих технологій. Зазвичай поняття високих технологій співвідноситься з науково-технічними напрямками діяльності, які проявляються над вже звичними технологіями на ринку. Літературні джерела засвідчують те, що єдиного підходу до поняття надтехнологій немає. Наводять критерії, за допомогою яких слід розрізняти високотехнологічні і низькотехнологічні галузі, або перелічують особливості досліджень, які впроваджуються на ринку.

Для освітніх закладів поняття інновацій, високих технологій є головним пріоритетом розвитку якісної освіти та майбутньої професійної діяльності. В даний час спостерігається широкий потенціал людських можливостей на основі базових знань використання інноваційних високотехнологічних впроваджень. Так, освіта не стоїть на місці, а модернізує свої досягнення, орієнтуючись на особистісний підхід у процесі навчальної діяльності. Молодий фахівець, який хоча б базово володіє поняттями таких технологій на ринку праці завжди має вищий рейтинг і відповідно працевлаштування з більш оплачуваною посадою.

Відповідно з міжнародними стандартами, визначають інновацію як «кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг»[1, с.23].

Термін «інновація» був введений в обіг ще в початку нашого сторіччя Йозефом Шумпетером, американським економістом, відомим своїми роботами в галузі історії економічних вчень. Він розглядав інновації як посередника між винаходом і його впровадженням в економіку [2].

Впровадження інновацій в навчальний або виробничий процес найчастіше базується на основі новітніх технологій, які дають можливість використовувати можливості нових інструментаріїв та підходів. Базуючись на попередньому твердженні визначаємо, що інновації та високотехнологічні технології є продуктом колообороту дослідження та впровадження.

Базуючись на власному досвіді та дослідженнях науковців можна визначити, що високотехнологічні дослідження характеризуються великою кількістю зайнятих у них наукових фахівців і сумою витрат на наукову діяльність.

«Якщо промисловість класифікується як високотехнологічна, то вона повинна мати вдвічі більшу кількість технічних службовців і повинні подвоюватися витрати на наукові дослідження і розробки» [1].

На думку американського дослідника Г. Ригза (H. Riggs), ці галузі характеризуються складними виробами, великою кількістю технічних фахівців, інтенсивною конкуренцією, високим рівнем підприємницького ризику і швидкими змінами. У цих та інших визначеннях зарубіжні експерти акцентують увагу на науковому боці високої технології, значних фінансових витратах, необхідних для її розробки, а також змінах, що відбуваються на ринку після виникнення таких технологій.

Чим унікальніший високотехнологічний виріб, тим більше змінюється поведінка споживачів у процесі його використання. У свою чергу, чим значніше змінюється поведінка покупця, тим сильніше він опирається і відповідно підвищується імовірність неприйняття ним нового технологічно складного товару [1. с.28].

Розробнику досить важко передбачити реакцію споживача на нову продукцію та його подальшу поведінку. Виробникові нелегко спрогнозувати швидкість і масштаби поширення нового товару, місткість потенційного ринку, а також наміри і поведінку конкурентів.

З іншої сторони висока динамічність ринкових процесів. Сьогодні через стрімке прискорення технологічного прогресу значно скорочується час переходу від наукових досліджень до комерціалізації. Вже через невеликий проміжок часу порівняно з існуючою на ринку високою технологією з'являється прогресивніша, яка надає споживачеві нових переваг. У зв'язку з цим на продукти високих технологій, а також їх ринки відчутно впливає часовий чинник, тому вони найчастіше характеризуються короткими життєвими циклами. Наприклад, у такому високотехнологічному секторі промисловості, як електроніка, життєвий цикл виробів скоротився до кількох місяців.

Існує висока ймовірність того, що в будь-який момент часу один з операторів ринку запропонує нову технологічну новинку. Внаслідок цього попередні розробки та товари будуть зовсім нецікавими споживачеві. Однак уже через короткий проміжок часу інші виробники, прагнучи випередити лідера, пропонують різні технологічні варіації нового продукту, використовуючи цінові та нецінові методи конкурентної боротьби. Виробник повинен бути технологічно винахідливим, постійно відслідковувати ситуацію на ринку, щоб швидко і гнучко реагувати на його зміни.

Підготовка студентів до професійної діяльності – це сукупність властивостей освіти, якими обумовлена здатність задовольняти потреби громадян, суспільства, держави у відповідності з призначенням освітнього напрямку [3].

Очевидно, що якісна підготовка студентів можлива при вивченні потреб громадян, суспільства, держави та викладені у вигляді вимог до якості освіти. Заклади керуються вимогами до якості освіти та базуються ними у своїй педагогічній діяльності по напрямках підготовки студентів до професійної діяльності. Порівнюючи встановлені вимоги Міністерством освіти та науки України до якості підготовки студентів у навчальних закладах та потреби суспільства, працедавців ми отримуємо порівняльну величину якості освіти. Але сучасний ринок вимагає все не тільки фахівців з якісними знаннями, алей творчих новіших інноваційних технологій та професіоналів, які володіють цими технологіями, мають хист до роботи. Такі фахівці, як правило, затребувані та цінуються високооплачуваними ставками.

За цієї причини справедливо зауважено, що молодь вибирає той чи інший навчальний заклад з метою отримання якісної освіти та впевненості у майбутньому

працевлаштуванні, гідній заробітній платі [4, с.120].

Розуміння поняття інноваційної освіти доволі масштабне та багатогранне, цьому питанню присвячено багато праць дослідників, наукових конференцій. Аналіз літературних джерел [5] наводить на приклади, що в системі освіти неоднозначно розуміють якість освіти. Для роботодавця - знання та вміння їх застосовувати у поєднанні з виробничими процесами та вмінням знаходити вирішення поставленим завданням. Для батьків - престижний навчальний заклад, хороші бали по навчальних дисциплінах. Для педагога - якість викладання, зручність поєднання навчального плану, методичного забезпечення, обладнання лабораторії, автоматизації психолого-педагогічних процесів. Зі сторони студента якість освіти - зручність навчання, досвідчені та цікаві педагоги, які занурюють студентів у свій предмет. Частково студенти цінують та рейтинують тих педагогів, які цікаво розповідають лекції, життєві історії.

Очевидно, що для забезпечення суспільства, організацій високкваліфікованими фахівцями потрібно організовувати швидкий та ефективний автоматизований зворотний зв'язок між працедавцем та навчальними закладами. Найбільш оптимальним та радикальним засобом підтримки конкурентоспроможності фахівців та в цілому функціонування підприємства є посилення інноваційної діяльності, яка забезпечує якісний та кількісний рівень розвитку майбутнього фахівця. Таким чином якість освіти має вищий рівень в сферах, які формують інноваційний пакет у відношенні до інформаційно-технологічних новинок на виробництві та у навчанні. Як правило, успішна інноваційна діяльність ведеться саме у навчальних закладах освіти і є одним з найбільш великих нововведень в економічній системі України. Саме наукова робота згодом впроваджується, діагностується та аналізується науковими працівниками та їхніми студентами. Для прогнозування якості отриманих знань, рівня підготовки необхідна система дослідження відповідності отриманих знань до вимог працедавця. Для цього необхідно описати вимоги суспільства, роботодавця та рівні знань навчального закладу, економічної системи в цілому.

З метою вивчення підходу до теорії інновацій в освіті, ми будемо базуватися на системному підході. Кожен елемент цієї системи має свій опис, параметр та зв'язки, які взаємодіють з елементами системи.

Незаперечним є те, що фахівці вищої школи постійно взаємодіють з виробництвами, підприємствами де, застосовують свої надбання та організовують науково-дослідну роботу. Високоосвічені фахівці мають відповідно матеріальне заохочення та можливість впровадження своїх ідей у життя. Таким чином суспільство на ринку інформації, знань, умінь піднімають планку якісної освіти. Подібні процеси висовують на передній план розвиток кваліметричних основ управління якістю підготовки та оцінювання майбутніх фахівців.

За твердження Н. Бухаріна [6] «якість — це індивідуалізоване занурення в роботу», у нашому випадку індивідуалізація це впровадження інновацій за допомогою кваліметричних методів.

Кваліметрія - частина науки про якість - квалітології [7], яка займається розробкою теоретичних основ і практичних методів вимірювання якості, що застосовує для обґрунтування рішень управління якістю та стандартизацією комплексних кількісних методів оцінювання. Кваліметрія включає дослідження кількісних та не кількісних методів вимірювання та оцінювання якості будь-яких об'єктів та процесів використовуваних людиною.

Базовими поняттями кваліметрії є вимірювання та оцінювання [7, с. 27]. У відповідності з предметом дослідження, ми оцінювання розглядаємо як діяльність студента у автоматизованій системі опитування, яка направлена на формування ціннісних суджень про об'єкт оцінювання. Під оцінку якості знань будемо розуміти

множину властивостей або окрему властивість об'єктів логічного порівняльного аналізу.

Професійність підготовки студентів ми визначаємо як властивості особистості, яка оволодіває знаннями та вміннями їх застосовувати в майбутній професії з метою планування та досягнення намічених цілей і професійних задач. Як відмітив П.Підкасистий [8], коли людина сприймає інформацію, прогнозує за тим завданням, що надано та програмує подальші дії з метою вирішення завдання, то його діяльність вже є якісною.

На початку отримання освіти студенти мають базові знання, на яких базуються дисципліни, що будуть вивчатися. Певний науковий матеріал повторюється у різних дисциплінах, що сприяє засвоєнню знань студентів. Але важливими для майбутніх фахівців є ті знання, які набуті на період закінчення навчального закладу. У дослідженнях А.Усова "Критерии качества знаний" [9, с.14] виділено критерії, які описують повноту отриманих знань та розділяють на фактори оцінювання, які при розробці комп'ютерного програмного продукту дають нам можливість закласти та застосувати критерії оцінювання якості освіти. А.Усова [9, с.30.] виділяє наступні критерії: повнота, глибина, системність, усвідомлення, дійсність, зв'язок з майбутнім роботодавцем і що саме основне, це вміння застосовувати отримані знання на практиці.

На нашу думку готовність до професійної діяльності це якість входження в професію та застосування власного стилю (інновацій) професійної діяльності, що включає в себе творчість, хист до отримання нових знань та навиків. З педагогічної точки зору поняття розуміється як володіння інформацією, накопичення, примноження іншими словами фундаментальна інформація для побудови професійних справ. Для запровадження інноваційної якості підготовки студентів ми будемо визначати вірність, точність, повнота, глибина, системність, світогляд, дійсність та інш. Повнота знань - це сумарний відсоток вищеперерахованих елементів з урахуванням зв'язків між цими елементами, що підтверджується науковими дослідженнями І. Лернера [5].

В основу системи оцінювання знань якості підготовки студентів застосуємо накопичувальну технологію, запропоновану Г.Волковим [12].

До уваги беруться всі надбання студента на протязі навчання у ВНЗ. Іспити та заліки визначаються в межах 50%, а інша частина від отриманих результатів - під час занять. Застосовуючи обчислювальну техніку для організації накопичення балів, студенти на протязі семестру проходять різного виду контрольні заходи, де заробляють оцінювальні бали. Якщо студент володіє навчальним матеріалом та додатково має особистий інтерес, то він може пройти оцінювання раніше. Переходити через оцінювальні рівні заборонено. Всі бали та інші компоненти якості освіти додаються в базі даних та у будь який момент викладач може оцінити роботу студента.

На доповненій та допрацьованій нами системі Г.Волкова [10, с.120], ми отримали сучасну методологічну систему оцінювання знань, яка включає в себе інформаційні таблиці бази даних. На доповненій та допрацьованій нами системі Г.Волкова [10, с.120], ми отримали сучасну методологічну систему оцінювання знань, яка включає в себе інформаційні таблиці бази даних.

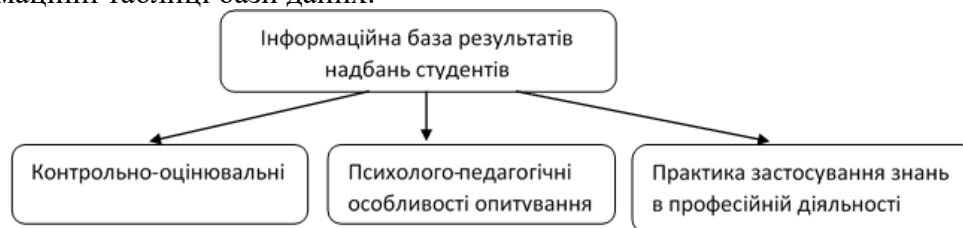


Рис. 1. Методологічна база результатів оцінювання знань студентів

Самостійна робота та інші види діяльності студентів можуть оцінюватися

автоматично, або ручним внесенням балів педагога. Якщо тема виконана успішно, вона в переліку виділяється іншим кольором, що свідчить про виконання або навпаки не опрацювання методичного матеріалу на протязі вказаного періоду. Вся таблиця має зрозумілий вигляд та, що важливо оперативну відображену інформацію.

Електронна система опитування під час занять надає статистику та намагається звернути увагу педагогів на те, які види навчальної діяльності мають особливу цінність, підвищену складність, тобто вказуються проблемні місця у пізнавальній діяльності студентів.

Безперечно, при оцінюванні результатів навчальної роботи повинно враховуватися її складність, рівень самостійності і особливо якість виконання. Педагог, плануючи завдання, може закладати низку пріоритетів або правил, які підвищують рейтинг студента.

Виконання завдань будь якого роду (задача, тести, практична робота) передбачаються не знання, алей творчі інтелектуальні уміння. Сформованість інтелектуальних умінь будемо визначати, враховуючи, що вони мають таку структуру [11]:

1. *Аналіз і синтез.* Визначати об'єкт аналізу і синтезу, тобто відмежовувати річ або процес від інших речей або процесів. Визначати компоненти об'єкту (тобто складники) відповідно до встановлених аспектів аналізу і синтезу. Якісно і кількісно описувати компоненти об'єкту. Визначати просторові відношення компонентів об'єкту, тобто встановлювати зв'язки, породжені існуванням компонентів один поряд з іншим. Визначати функціональні відношення компонентів об'єкту, тобто встановлювати зв'язки призначень, ролей, які виконують компоненти по відношенню один до одного і до всього об'єкту, насамперед зв'язки субординації і координації. Визначати причинно-наслідкові зв'язки компонентів об'єкту, тобто встановлювати, якими складовими частинами даний компонент породжений і змінений, і які складові частини даним компонентом породжені і змінені тощо.

2. *Порівняння, аналогія.* Визначати об'єкти порівняння, тобто відмежовувати речі і процеси від інших речей і процесів. Визначати аспект порівняння об'єктів, тобто встановлювати точку зору, з якою зіставлятимуться істотні ознаки об'єктів.

Виконувати неповне однолінійне порівняння, тобто встановлювати або тільки схожість, або тільки відмінність за одним аспектом. Схожість – це наявність загальної ознаки, тобто ознаки, властивої двом або більше об'єктам порівняння. Відмінність – це наявність відмінної ознаки, тобто ознаки, властивої тільки одному об'єкту порівняння тощо.

3. *Узагальнення та класифікація.* Здійснювати індуктивне узагальнення (від одиничного достовірного до загального вірогідного), тобто визначати загальні істотні ознаки двох або більше об'єктів і зафіксувати їх у формі поняття або судження. Здійснюють дедуктивне узагальнення (підведення одиничного достовірного під загальне достовірне), тобто актуалізувати поняття або судження і ототожнювати з ним відповідні істотні ознаки одного або кількох об'єктів.

4. *Постановка проблем і розв'язування задач.* Визначати проблеми, тобто встановлювати невідповідність між бажаним і дійсним. Визначати для вирішення проблем нову функцію об'єкту, тобто встановлювати нове значення, роль, обов'язок, сферу діяльності.

5. *Моделювання.* Моделі – це матеріальні або в думках представлені об'єкти, які в процесі вирішення завдань заміщають об'єкт-оригінал, зберігаючи деякі важливі для об'єкту завдання, властивості. Використовувати, виходячи із завдання, різні види моделювання.

Кожне з перерахованих умінь може включатися до завдань, які виконують

студенти. Ми погоджуємось, що поки не всі перераховані властивості умінь можуть бути автоматизовані з метою отримання числового коефіцієнту вимірювання вмінь знань та активності застосування умінь.

Для оцінювання якості підготовки студентів у напрямку пізнавальної активності, потреба вирішувати пізнавальні завдання та необхідність застосовувати отримані знання на практиці. Інтелектуальна активність – це найважливіший особистісний чинник, що визначає перебіг і результати навчальної та майбутньої професійної діяльності. В той самий час інтелектуальну активність можна розглядати і як спеціальне завдання в сучасній системі професійної освіти, оскільки працедавці пред'являють нині підвищені вимоги до інтелектуальної активності фахівця будь-якого профілю [11].

Інтелектуальну активність визначати за трьома якісними рівнями:

1. *Стимульно-продуктивний* чи пасивний, коли людина при найсумліннішій і енергійній роботі залишається у межах заданого чи первісно знайденого способу дії. Задачі аналізуються суб'єктом у всьому різноманітті їх індивідуальних особливостей, але як окремі, без співвіднесення з іншими задачами. Це рівень пізнання одиничного, відповідає прийняттю і продуктивному розв'язуванню завдань, які стоять перед людиною. При цьому в межах уже поставлених проблем людина здатна на сміливі гіпотези й оригінальні знахідки.

2. *Евристичний*. На цьому рівні людина виявляє в тому чи іншому ступені інтелектуальну активність, не стимульовану ні зовнішніми факторами, ні суб'єктивною оцінкою результатів діяльності. Володіючи досить надійним способом розв'язання, людина продовжує аналізувати склад і структуру своєї діяльності, зіставляє між собою окремі задачі, що призводить її до відкриття нових, оригінальних способів вирішення. Відбувається зіставлення ряду завдань, унаслідок чого відкриваються нові закономірності, загальні для системи задач. Це рівень пізнання особливого, відповідає відкриттю закономірностей емпіричним шляхом.

3. *Креативний* – вищий рівень інтелектуальної активності. Тут виявлена суб'єктом емпірична закономірність стає для нього не евристикою, не просто прийомом вирішення, а самостійною проблемою, заради вивчення якої він готовий припинити запропоновану ззовні діяльність, почавши іншу, мотивовану вже зсередини. Піддаються аналізу й доведенню знайдені закономірності шляхом аналізу їх вихідної генетичної підстави, думка досягає загального характеру. Цей рівень відповідає теоретичним відкриттям, коли вчений на підставі знайдених ним чи іншими фактів і закономірностей будує теорію, що пояснює їх, ставить нову проблему [10, с.15].

Оскільки ми працюємо над визначенням рівня інтелектуальної активності економіста, то врахували також його здатність до створення абсолютно нових форм ведення бізнесу, до ініціювання нових шляхів розвитку окремих галузей економіки, чи й усієї економічної сфери загалом. Тому для перевірки та порівняння стану готовності студентів до продуктивної інтелектуальної діяльності під час педагогічного експерименту визначати чотири рівні, розділивши пасивний і продуктивний .

Для визначення числового значення інтелектуальної продуктивності, як показника готовності саме до інтелектуальної економічної діяльності, був використаний модифікований Л. Засекіною [12, с. 154].

Розприділивши діапазон сумарного числового значення інтелектуальної культури від 0 до 120 розподілили на проміжки, кожному з яких відповідав певний рівень інтелектуальної культури, тоді використовуючи методу, запропоновану одержали такий розподіл: 0-30 – низький рівень; 31-45 – нижче середнього; 46-75 – середній рівень; 75-90 – вище середнього; 90-105 – високий рівень; 106-120 – творчий рівень.

На основі експертних оцінок виконання завдань за аналогією з рівнями інтелектуальної активності, що запропоновані Д.Богоявленською, були визначені рівні

інтелектуальної культури майбутнього економіста за такою схемою [6, с. 15]:

Низький рівень та нижче середнього (пасивний рівень) – студент не розуміє цінності знань для власного вдосконалення та для майбутньої професійної діяльності; погано відтворює одержані на лекціях знання; не завжди прагне знайти додаткову і погано уявляє, яку саме інформацію треба знайти; не знає, де шукати необхідну інформацію; погано володіє інтелектуальними вміннями; не вміє розв'язувати стандартні інтелектуальні завдання.

Середній рівень та вище середнього (продуктивний рівень) – студент розуміє цінність інтелектуальних знань і вмінь для власного вдосконалення та для майбутньої професійної діяльності; уявляє, яку інформацію потрібно шукати для виконання інтелектуальних завдань; вміє розв'язувати стандартні інтелектуальні завдання; має низьку інтелектуальну активність; не прагне до створення власних інтелектуальних продуктів.

Високий рівень (евристичний) – студент розуміє цінність інтелектуальних знань і вмінь для власного вдосконалення та для майбутньої професійної діяльності; чітко знає, яку саме інформацію і де треба шукати для виконання інтелектуальних завдань; вміє розв'язувати стандартні інтелектуальні завдання; має середню інтелектуальну активність; прагне до створення власних інтелектуальних продуктів, але має низький або середній рівень інтелектуальної продуктивності.

Творчий рівень – студент розуміє цінність інтелектуальних знань і вмінь для власного вдосконалення та для майбутньої професійної діяльності; чітко знає, яку саме інформацію і де треба шукати для виконання інтелектуальних завдань; вміє розв'язувати нестандартні інтелектуальні завдання; має високу інтелектуальну активність; готовий до створення власних інтелектуальних продуктів, має високий рівень інтелектуальної продуктивності.

Вимоги до освітнього рівня в більшості визначаються працедавцем, який формує попит на тих чи інших фахівців. Структурна схема відповідності якості підготовки студентів до професійної діяльності сучасних систем автоматизованого опитування показана на рис 2.

Оцінювання якості підготовки студентів до професійної діяльності студентів базується на класичному критерії – адекватності попиту і пропозицій. Методика дозволяє визначати відповідність результатів діяльності вищої школи в освітній сфері вимогам держави та працедавців. Рівень якості складається з чотирьох компонентів (Власне зацікавлення студента, державні вимоги до рівня знань, вимоги навчального закладу, вимоги працедавця) кожен з яких базується на своїх під вимогах та числових значеннях оцінювання.

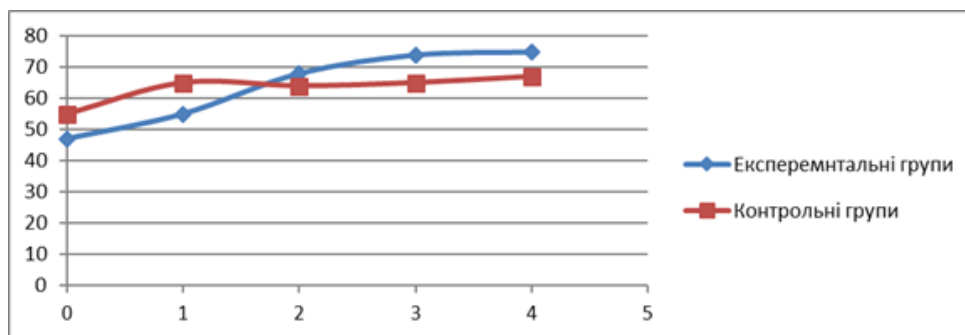


Рис. 2. Зазвичай нововведення, в даному випадку технологія опитування є інноваційною діяльністю

Досвід показує, що перші побоювання студентів за їхнє оцінювання, ініціюють початок інноваційної діяльності та впливає від зовнішніх факторів: низьких знань, труднощів, небажання вивчати нове і т.п. З психологічної точки зору ряд студентів при зміні педагогічних умов втрачають орієнтацію і навіть при хороших знаннях оцінюються на низькі бали поки не пройде процес адаптації.

Незадоволення виникаючі в студентів та педагогів, які виникають під впливом бар'єрів, трансформуються в незадоволення своєї діяльності [4]. Іншими словами зовнішній фактор перетворюється на внутрішній та викликає завдання у студента: переключити енергію абстрактного незадоволення на власну діяльність, підвищити свій науковий рівень, а для цього потрібно збільшити свій кругозір, потенціальне поле інформаційного пошуку. Відповідно рис.2. ми можемо спостерігати покращення отриманих знань та впровадження студентами інновацій на 28% у експериментальній групі та подолання психологічного бар'єру нововведеної технології.

Висновки. Узагальнення результатів дослідження дозволило дійти таких висновків із проблеми запровадження та розвитку інноваційних підходів до навчання та інтеграцію отриманих знань до розробки високотехнологічних послуг. Сутність поняття оцінювання полягає у тому, що оцінка встановлює рівень засвоєння. Впровадження педагогічних підходів в практику оцінювання необхідне для того, щоб впорядкувати працю студентів, а також для управління процесом навчання в цілому та оцінювання як окремої його ланки не тільки як знання, але й як інновації. До визнаних особливостей впровадження інновацій віднесли: творчість, інструментарій набутих знань, вміння володіти сучасними інформаційними системами з метою побудови інноваційної моделі розробки високотехнологічних послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Глазков В. Високі технології і державна безпека //Безпека життєдіяльності. - 2004. - № 1. - С. 36-42
2. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм, демократія. М.: Ексмо, +2007.
3. Кац А. Качество образования: подлинный смысл и бессмысленные процедуры / А.Кац // Директор школы. – 2003. – №1. – С. 39-50.
4. Эфендиев А.Г. Социальный механизм формирования спроса на образованные услуги высшей технической школы / А. Г.Эфендиев, О. М. Дудина. – К.,1993. –120 с.
5. Кац А. Качество образования: подлинный смысл и бессмысленные процедуры / А.Кац // Директор школы. – 2003. – №1. – С. 39-50.
6. Кульба В. В. Методы и технологий информационных войн / В. В Кульба., С. Н. Бухарин, В.В. Цыганов. –М. : Академический проект, 2007. – 382 с.
7. Субетто А. И. Методы динамической оценки технического уровня техники и технологий / А. И.Субетто, Ю.М Андрианов. –Л.: ЛДНТП, 1990. – С. 27.
8. Пидкасистый П.И. Педагогика: учеб. пособ. / П.И. Пидкасистый – М.: Просвещение, 1998
9. Усова А.В. Критерии качества знаний. Лекция для учителей и студентов педвузов / А. В. Усова. – Челябинск, ЧГПУ «Факел», 1995. – 14с.
10. Волков Г. И. Накопительная система контроля самостоятельной учебной работы студентов / Г. И. Волков // – К.: Проблемы высшей школы,1996. – с. 256.
11. Сикорская Г. А. Формирование интеллектуальных умений старшеклассников в довузовском образовании (на опыте университетской школы): дисс. ... канд.пед.наук: 13.00.01 / Сикорская Галина Анатольевна. – Оренбург, 2004. – 219 с.

12. Засекіна Л. В. Новий погляд на природу практичного інтелекту; за ред. Максименка С. Д. / Засекіна Л. В. // Актуальні проблеми психології: збірник наук. праць. – К., 2004. – №6. – С. 150-158.

УДК 339.138

Тахтарова К.А., к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіка праці
Донецького Національного університету імені Василя Стуса

**ОСОБЛИВОСТІ РОБОТИ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ З
ДЕЯКИМИ КАТЕГОРІЯМИ БЕЗРОБІТНОГО НАСЕЛЕННЯ**

У цій публікації розглянуто проблеми, пов'язані з працевлаштуванням внутрішньо переміщених осіб Донецької, Луганської областей, АР Крим та військовослужбовців, звільнених у запас із зони антитерорестичної операції, проведеної на Сході України. Ті умови, в яких опинилася ця частина населення країни, відображають необхідність державного втручання для регулювання економічного циклу і постановці основних завдань державної політики, які б призвели до скорочення безробіття і деяких категорій безробітного населення України.

У статті представлений загальний аналіз державної політики зайнятості та економічної активності переселенців і військовослужбовців у період з 2014р. до 2017 р. протягом останніх років Служба зайнятості значно переформатувала свою діяльність, спрямовуючи її на подолання тих викликів, які стоять на сучасному ринку праці України. У зв'язку з цим зазначені основні аспекти програм розвитку національної економіки країни, з допомогою яких ситуація для цих категорій безробітного населення трохи поліпшується: створення нових робочих місць, застосування нетипових форм зайнятості, становлення малого бізнесу, розвиток самостійної зайнятості.

Роки побудови незалежної держави та реформування економіки України характеризуються відсутністю рішення на належному рівні проблем функціонування ринку праці країни, до якого додалися ще деякі категорії безробітних.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, трудова діяльність, безробіття, внутрішньо переміщені особи, служба зайнятості.

6 рис., 4 табл., 6 літ.

Тахтарова К.А.

**ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ ЗАНЯТОСТИ
УКРАИНЫ С НЕКОТОРЫМИ КАТЕГОРИЯМИ БЕЗРАБОТНОГО
НАСЕЛЕНИЯ**

В данной публикации рассмотрены проблемы, связанные с трудоустройством внутренне перемещенных лиц Донецкой, Луганской областей, АР Крым и военнослужащих, уволенных в запас из зоны антитеррорестической операции, проводимой на Востоке Украины. Те условия, в которых оказалась эта часть населения страны, отражают необходимость государственного вмешательства для регулирования экономического цикла и постановке основных задач государственной политики, которые бы привели к сокращению безработицы и некоторых категорий безработного населения Украины.

В статье представлен общий анализ государственной политики занятости и экономической активности переселенцев и военнослужащих в период с 2014г. до 2017 г. В течение последних лет Служба занятости значительно переформатировала свою деятельность, направляя ее на преодоление тех вызовов, которые стоят на современном рынке труда Украины. В связи с этим указаны основные аспекты программ развития национальной экономики страны, с помощью которых ситуация для этих категорий безработного населения немного улучшается: создание новых рабочих мест, применение нетипичных форм занятости, становление малого бизнеса, развитие самостоятельной занятости.

Годы построения независимого государства и реформирования экономики Украины характеризуются отсутствием решения на должном уровне проблем

функционирования рынка труда страны, к которому еще добавились некоторые категории безработных.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, трудовая деятельность, безработица, внутренне перемещенные лица, служба занятости.

Takhtarova K.

FEATURES OF WORK OF THE STATE EMPLOYMENT SERVICE OF UKRAINE WITH CERTAIN CATEGORIES OF UNEMPLOYED PERSONS

This publication describes the problems associated with the employment of the internally displaced persons of the Donetsk, Luhansk regions, Crimea and the military personnel, retired from the antiterrorist operation combat zone in the East of Ukraine. The conditions, which affecting this part of the population, reflect the need for improved government management to regulate the economic situation and the determination of the main tasks of the state policy, which could lead to reducing unemployment of population of Ukraine.

The article presents a general analysis of the state policy of employment and economic activity of IDPs and military personnel in the period from 2014 to 2017. In recent years, the employment service significantly reformatted its activity, directing it to overcome the challenges on the modern labor market of Ukraine. Thereby, this article shows the main aspects of development programs of Ukrainian national economic system, which provide slightly improvement of quality of life for these categories of the: the creation of new jobs, the use of atypical forms of employment, establishment of small business development self-employment.

Years of building an independent state and reforming the economic system of Ukraine is characterized by lack of decision on the proper level of problem solving in sphere of the labour market of the country, when new categories of unemployed persons were added in these years.

Keywords: labor market, labor force, labor activity, unemployment, Internally displaced persons, employment service.

Постановка проблеми. Ринок праці – найважливіший і найскладніший інститут ринкової економіки. Тут не лише перетинаються інтереси працівників і роботодавців, а й віддзеркалюються всі соціально-економічні, політичні, демографічні та інші процеси, що відбуваються в суспільстві [2, с.8]. Саме тому дослідження закономірностей становлення, розвитку і функціонування цього інституту, розробка заходів, спрямованих на удосконалення системи його регулювання, є вкрай важливим і актуальним завданням науки і практики. Особливої актуальності останніми роками набуває державна політика зайнятості та економічної активності щодо переселенців і військовослужбовців, звільнених із зони АТО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням проблеми розвитку ринку праці в системі державної економіки присвячено праці зарубіжних вчених Білсбороу, Х. Кларка, М. Піоре, А. Порта, О. Старка, Д.Масей, Л.Голдінг, М. Тодаро, Дж. Харіса та інших, а також вітчизняних науковців : Е. Лібанової, В. Близнюка, В. Петюха, А. Колота, Л. Лісогор, С. Калініної, О. Чернявської, Ю. Маршавіна, І. Бузько, та ін.

Мета статті: Аналіз державної політики зайнятості та економічної активності переселенців і військовослужбовців у період з 2014р. до 2017 р

Проблемами основних об'єктивних тенденцій та прикладної стратегії розвитку ринку праці присвячені роботи вчених, таких як: Е. Лібанова, В. Близнюк, В. Петюх, А. Колот, Л. Лісогор, С. Калініна, О. Чернявська, Ю. Маршавін та ін.

В умовах загострення економічної і політичної ситуації в Україні, підвищення конкурентоспроможності робочої сили потребує створення в країні якісно нових шляхів роботи з деякими категоріями безробітного населення , такими як переселенці та учасники АТО.

Протягом останніх років Служба зайнятості значно переформатувала свою діяльність, спрямовуючи її на подолання тих викликів, які стоять на сучасному ринку праці України. З початку окупації АР Крим та проведення антитерористичної операції (у період з 01.03.2014 за 31.03.2017) до Служби зайнятості звернулись за допомогою у працевлаштуванні 80,5 тис. внутрішньо переміщених осіб, з 1 березня 2014 року по даний час Служба зайнятості сприяла працевлаштуванню 25,6 тис. внутрішньо переміщених осіб, а протягом I кварталу 2017 року - 8,4 тис. таких громадян, з вересня 2015 р. по березень 2017 р. працевлаштовано 1,8 тис. внутрішньо переміщених осіб з числа безробітних з компенсацією роботодавцю витрат на оплату праці, 24 людини отримали компенсацію витрат для проходження медогляду. Крім того, профнавчання протягом 2016 року проходили 2,3 тис. безробітних з числа ВПЛ, в I кварталі 2017 - 1,4 тис. таких осіб.

Внутрішньо переміщені особи (ВПО) зверталися за послугами в центри зайнятості в усіх регіонах країни. Найбільша їх кількість зосереджена у Донецькій, Харківській, Дніпропетровській, Запорізькій, Луганській, Полтавській областях та м. Києві (табл.1).

Таблиця 1

Надання послуг державної служби зайнятості внутрішньо переміщеним особам в Україні [6]

	Усього за 2014 - 2016 рік		2015 рік	2016 рік	%
	Загальна кількість ВПО 2015 рік 2016 рік % (з 1 березня 2014 р. по 31 грудня 2016 р.)	з них громадяни, що отримали довідку про взяття на облік (з 1 жовтня 2014 р. по 31 грудня 2016 р.)			
Отримували послуги служби зайнятості	76,9	65,1	45,5	24,3	53,4
Мали статус безробітного	59,6	53,8	38,5	21,6	56,1
Отримували допомогу по безробіттю	45,0	41,2	28,6	15,9	55,6
Працевлаштовані усього, у т.ч. за договорами ЦПХ та самостійно	24,0	20,6	11,3	6,8	60,2
Проходили професійне навчання	5,6	5,4	3,1	2,3	74,2
Брали участь у громадських та інших роботах тимчасового характеру	7,9	7,4	4,2	2,7	64,3

Кожний п'ятий безробітний з числа ВПО, був працевлаштований за направленням державної служби зайнятості в сферу оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів, кожний шостий знайшов роботу у переробній промисловості, кожний десятий – в сфері державного управління й оборони, обов'язковому соціальному страхуванні або сільського, лісового та рибного господарств.

У громадських роботах та інших роботах тимчасового характеру взяли участь 7,9 тис. переселенців, зокрема 7,4 тис. осіб, які мали відповідну довідку.

Станом на 1 січня 2017 року продовжували отримувати послуги служби зайнятості 4,8 тис. осіб, що отримали довідку про взяття на облік як осіб, які переміщуються з тимчасово окупованої території України або районів проведення АТО, з них 4,1 тис. осіб мали статус безробітного (табл.2).

Таблиця 2

Надання допомоги державної служби зайнятості внутрішньо переміщеним особам в Україні [6]

	станом на 1 січня		
	2016 р	2017 р	%
Продовжують отримувати послуги ДСЗ ВПО з довідкою	10,1	4,8	47,5
З них, мають статус безробітного	9,3	4,1	44,1
У т. ч. отримували допомогу по безробіттю	7,2	2,8	38,9
Середній розмір допомоги по безробіттю	1 413 грн.	2 110 грн.	+697 грн

Безробітними з числа переселенців є, у переважній більшості, представники жіночої статі (рис.1). Якщо серед зареєстрованих безробітних всіх категорій питома вага жінок становила 50%, то серед безробітних з числа ВПО – 66%,

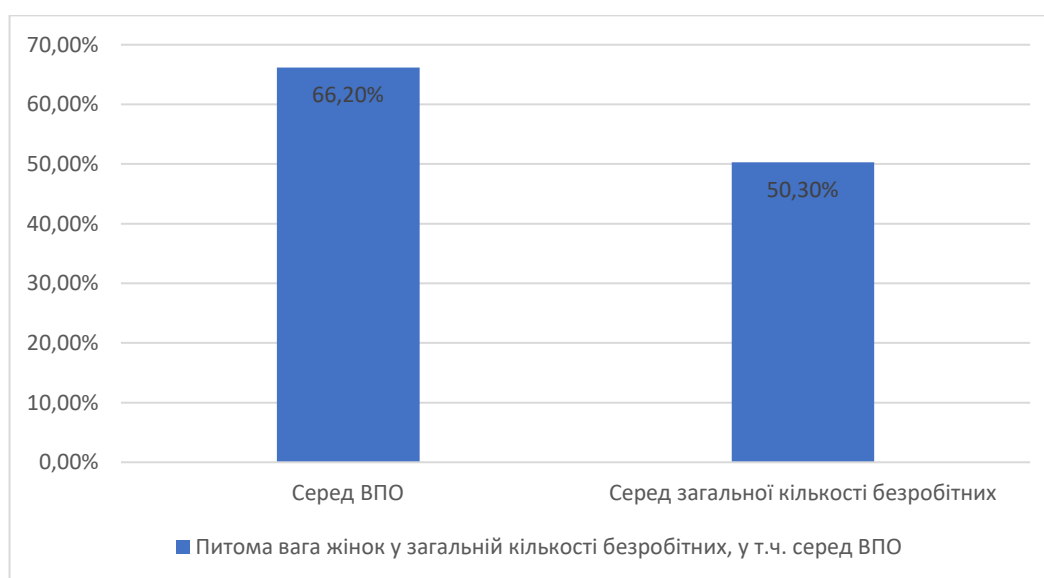


Рис.1. Питома вага безробітних жінок серед внутрішньо переміщених осіб,%

Вікова структура безробітних з числа ВПО не суттєво відрізняється від структури безробітних інших категорій (рис.2).

Частка молоді у віці до 35 років серед переселенців становить 43%, при цьому відповідний показник серед загальної кількості безробітних становить 37%. Питома вага осіб віком старше 45 років дорівнює 27% і є нижчою, ніж серед загальної кількості безробітних, яка становить понад третину. Деталізована вікова структура ВПО виглядає наступним чином: майже 7% - особи віком до 24 років, 15% – від 25 до 29 років, кожна п'ята – 30-34 роки, 31% становлять особи 35-44 років, 19 % - особи старше 45 років, зокрема 7% - старше 55 років.

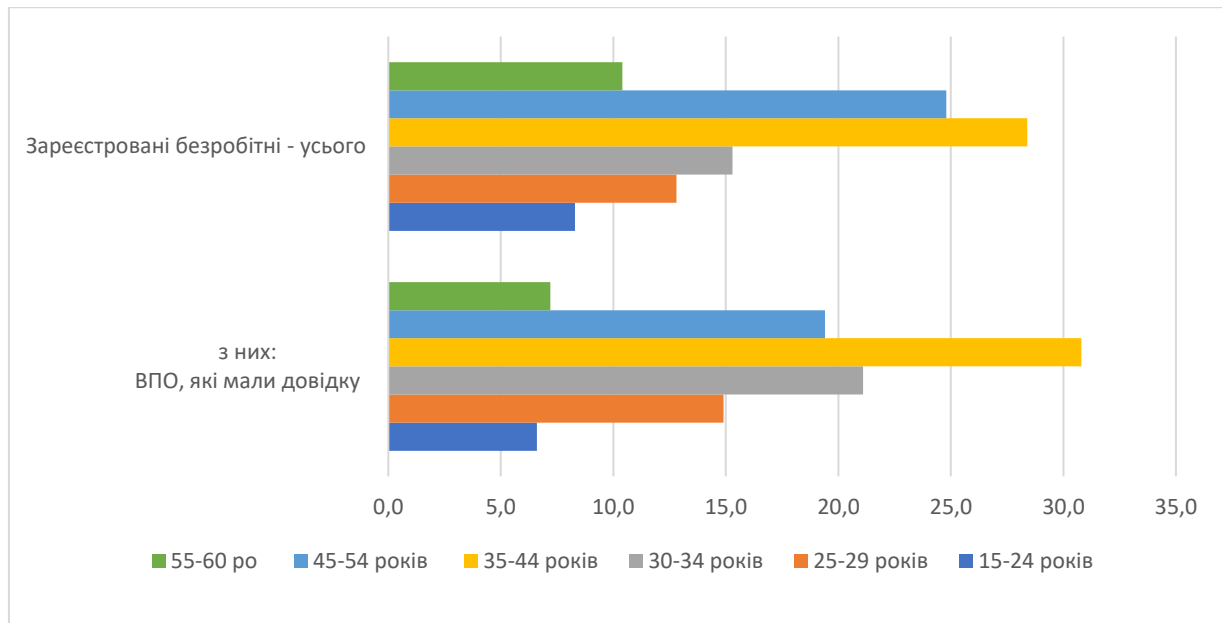


Рис.2. Вікова структура безробітних з числа ВПО

Характерним є те, що частка переселенців з вищою освітою є переважальною в усіх регіонах (рис.3). Професійна структура безробітних з числа ВПО виглядає наступним чином: 59% становлять законодавці, фахівці, професіонали, службовці, 32% – особи з робітничими професіями, 9% – особи без професійної підготовки. Таким чином, структура безробітних з числа ВПО у професійному розрізі відрізняється від структури інших категорій безробітних, де переважають представники робітничих професій, а питома вага некваліфікованих працівників майже 14%.

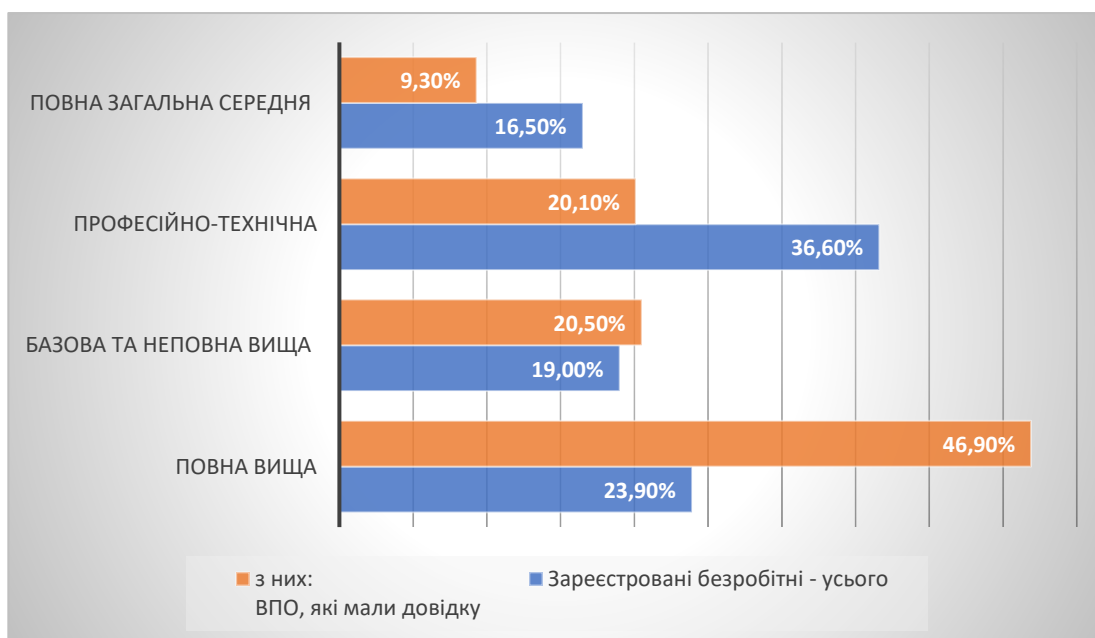


Рис. 3. Частка переселенців з вищою освітою в складі безробітних

Професійна структура безробітних з числа ВПО виглядає наступним чином: 59% становлять законодавці, фахівці, професіонали, службовці, 32% – особи з робітничими

професіями, 9% – особи без професійної підготовки. Таким чином, структура безробітних з числа ВПО у професійному розрізі відрізняється від структури інших категорій безробітних, де переважають представники робітничих професій, а питома вага некваліфікованих працівників майже 14%. У регіональному розрізі спостерігаються деякі відмінності: якщо серед ВПО, зареєстрованих як безробітні у м. Києві, частка осіб, які займали посади керівників, професіоналів службовців становить 89%, то у Кіровоградській та Хмельницькій областях – відповідно 30% та 34%.

З метою сприяння у працевлаштуванні та соціальної інтеграції учасників антитерористичної операції, державною службою зайнятості забезпечується надання повного комплексу соціальних послуг, зокрема із працевлаштування, профорієнтаційних та з професійного навчання.

З початку 2015 року послугами служби зайнятості скористалися 56,4 тис. безробітних з числа військовослужбовців, які брали участь в антитерористичній операції, зокрема у 2016 році – 51,8 тис. осіб. (табл.3).

Таблиця 3

Безробітні з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО

	Усього 2015 - 2016 рік	2015 р.	2016 р.	%
Мали статус безробітного	56,4	19,4	51,8	у 2,7 р.
З них звернулися з початку року	х	19,3	37,0	191,7
Отримували допомогу по безробіттю	53,9	18,4	49,6	у 2,7 р
Працевлаштовані усього, у т.ч. за договорами ЦПХ та самостійно	13,0	3,0	10,1	у 3,4 р.
Проходили професійне навчання	4,4	1,7	3,1	182,4
Брали участь у громадських та ін. роботах тимчасового характеру	5,6	1,4	4,2	у 3,0 р.

Найбільше учасників антитерористичної операції звернулося до центрів зайнятості Вінницької, Львівської, Полтавської, Житомирської та Черкаської областей (що складає третину від загальної кількості зареєстрованих таких осіб по країні). Всього протягом 2015-2016 років отримали роботу 13,0 тис. осіб, у тому числі 2,1 тис. започаткували власну справу за рахунок виплати допомоги по безробіттю одноразово. На військову службу за контрактом було прийнято 3,1 тис. осіб з числа колишніх учасників АТО.

Всього протягом 2015-2016 років отримали роботу 13,0 тис. осіб, у тому числі 2,1 тис. започаткували власну справу за рахунок виплати допомоги по безробіттю одноразово. На військову службу за контрактом було прийнято 3,1 тис. осіб з числа колишніх учасників АТО. Майже третина безробітних працевлаштувалися на місця робітників з обслуговування, експлуатації та контролю за роботою устаткування і машин, 17% – на місця керівників (менеджерів), 17% – на місця кваліфікованих 2 робітників з інструментом, 13% – на місця, що не потребують спеціальної підготовки, кожний десятий – у сфері торгівлі та послуг. За видами економічної діяльності кожен четвертий безробітних працевлаштувалися у сільському, лісовому та рибному господарстві; 19% – у переробній промисловості; 14% – в оптовій та роздрібній торгівлі; кожний десятий – у державному управлінні й обороні (рис.4).

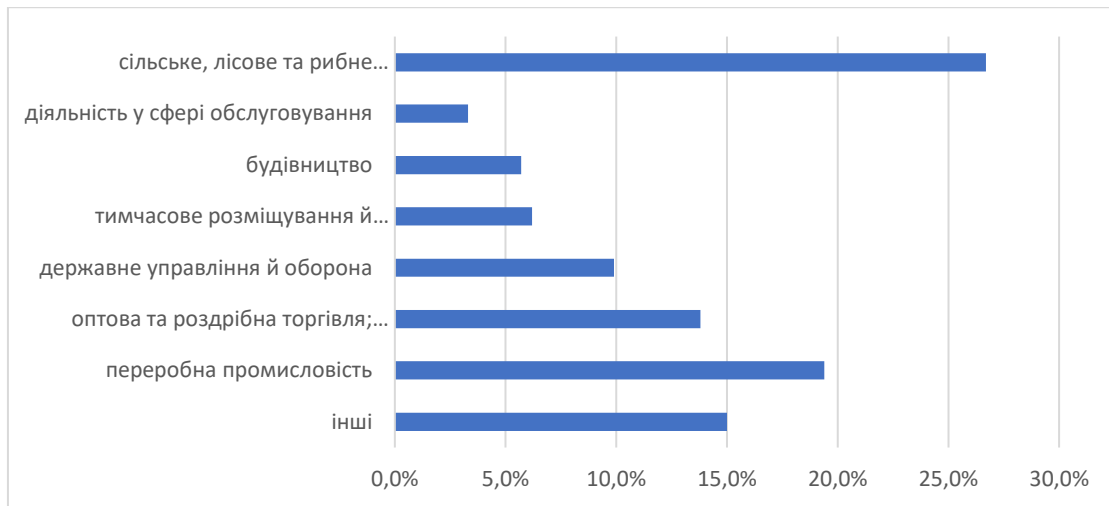


Рис.4. Структура працевлаштованих безробітних за напрямленням державної служби зайнятості з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО, у 2016 р.

За рівнем освіти найбільшу частку в службі зайнятості склали військовослужбовці з професійно-технічною освією – 48,6 % (рис.5).

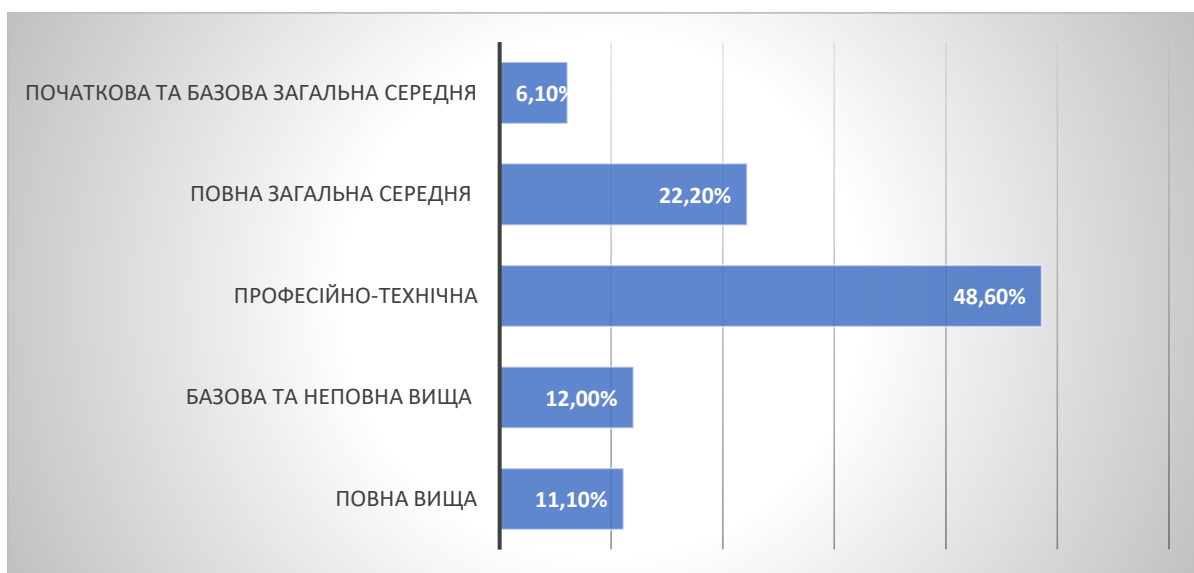


Рис.5. Розподіл зареєстрованих безробітних з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО, станом на 1 січня 2016 року за рівнем освіти

Станом на 1 січня 2016р. за віковими групами найбільшу частку безробітних серед військовослужбовців склала категорія від 35 до 44 років (рис.6).

Для забезпечення відповідності професійно-кваліфікаційного рівня вимогам роботодавців у 2015-2016 роках професійне навчання за направленням державної служби зайнятості проходили 4,4 тис. осіб з числа учасників АТО. До громадських та інших робіт тимчасового характеру залучено 5,6 тис. учасників АТО.

Допомогу по безробіттю отримували 38,6 тис. осіб (табл.4). Середній розмір допомоги по безробіттю до кінця 2016 р. зріс на 42,2 % . Станом на 1 січня 2017 року, статус безробітного мали 26,7 тис. безробітних з числа учасників АТО, що майже удвічі більше, ніж на 1 січня 2016 року.

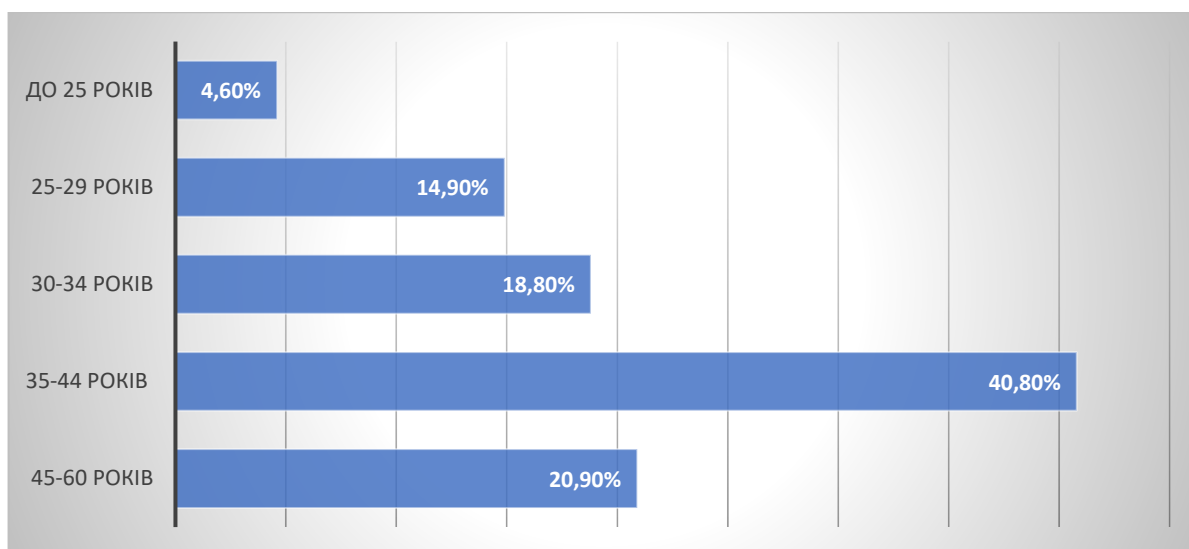


Рис.6. Розподіл зареєстрованих безробітних з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО, станом на 1 січня 2016 року за віковими групами

Таблиця 4

Допомога безробітним з числа військовослужбовців, які брали участь в АТО [6]

	2016 р	2017 р	%
Мали статус безробітного, тис.осіб	14,7	26,7	181,6
Отримували допомогу по безробіттю, тис.осіб	14,0	24,6	175,7
Середній розмір допомоги по безробіттю	2310 грн.	3285 грн.	+975 грн

Політика держслужби зайнятості по відношенню до категорій ВПО та безробітних з числа військово службовців ще недосконала та постійно змінюється. Це потребує розробки відповідних механізмів та удосконалення існуючих методів роботи із незайнятим населенням.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про зайнятість населення» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. - №14. – С. 171.
2. Маршавін Ю. М. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу : монографія / – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.
3. Постанова КМУ №198 від 20.03.13 р. «Про затвердження Порядку реєстрації, перереєстрації безробітних та ведення обліку осіб, які шукають роботу» zakon.rada.gov.ua
4. «Про затвердження Основних напрямів розв'язання проблем зайнятості внутрішньо переміщених осіб на 2015-2016 роки», затверджені Постановою КМУ № 505 від 08.07.2016 р. zakon.rada.gov.ua
5. Рынок труда: итоги года // www.ukrstat.gov.ua

УДК 338.2

А. Ю. Дейна, аспірант кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ ЕНЕРГОНЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

У статті узагальнено методичні підходи до визначення понять енергобезпеки, енергоефективності, енергонезалежності, розкрито авторський підхід сутності енергонезалежності, визначено її вплив на економічну ситуацію в країні, побудовано концептуальну схему комплексного статистичного дослідження енергонезалежності з метою прийняття необхідних управлінських рішень щодо підвищення рівня енергонезалежності України.

Ключові слова: енергонезалежність, енергоефективність, статистичне забезпечення регулювання енергонезалежності, показники енергонезалежності, статистичні методи аналізу енергонезалежності.

А. Ю. Дейна

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАТИСТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭНЕРГОНЕЗАВИСИМОСТИ УКРАИНЫ

В статье обобщены методические подходы к определению понятий энергобезопасности, энергоэффективности, энергонезависимости, раскрыто авторский подход сущности энергонезависимости, определено ее влияние на экономическую ситуацию в стране, построено концептуальную схему комплексного статистического исследования энергонезависимости с целью принятия необходимых управленческих решений по повышению уровня энергонезависимости Украины.

Ключевые слова: энергонезависимость, энергоэффективность, статистическое обеспечение регулирования энергонезависимости, показатели энергонезависимости, статистические методы анализа энергонезависимости.

Deina A.

THEORETICAL FUNDAMENTALS OF STATISTICAL PROVISION OF REGULATING ENERGY INDEPENDENCE OF UKRAINE

In article the methodical approaches to determination of concepts of energy security, energy efficiency, energy independence are generalized, authoring approach of energy independence entity is opened, its influence on an economic situation in the country is defined, the conceptual diagram of complex statistical investigation of energy independence is constructed for the purpose of acceptance of necessary administrative decisions to increase the level of Ukrainian energy independence.

Key words: energy independence, energy efficiency, statistical provision of regulating energy independence, energy independence indicators, statistical methods of the analysis of energy independence.

Постановка проблеми. Необхідною умовою існування будь-якої держави сучасного світу є використання енергії. Енергетика має надзвичайно важливе значення для економіки та чинить великий вплив на інші її галузі, оскільки від неї залежить нормальне їх функціонування. Енергетика є основою практично всіх сфер життєдіяльності сучасного світу та відіграє вирішальну роль не лише в економічному розвитку країни, а й є базою у забезпеченні сталого розвитку суспільства.

Всі процеси видобутку і переробки палива, виробництва, транспортування і розподілу енергоресурсів охоплює один з найважливіших міжгалузевих комплексів – паливно-енергетичний (ПЕК), який в економічному словнику [1, с. 301] трактується як

велика міжгалузева територіальна система, складова частина єдиного національного господарського комплексу країни; це базовий комплекс всієї важкої індустрії. Кінцева мета його функціонування – надійне забезпечення всього господарського комплексу і потреб населення в паливі та електроенергії. ПЕК являє собою складну систему – сукупність виробництв, процесів, матеріальних пристроїв з видобутку паливно-енергетичних ресурсів (ПЕР), їхнього перетворення, транспортування, розподілу і споживанню як первинних ПЕР, так і перетворених видів енергоносіїв.

ПЕК є найважливішою структурною складовою економіки, одним з ключових факторів забезпечення життєдіяльності продуктивних сил і населення. Надійне, стабільне, достатнє, економічно ефективне, екологічно прийнятне забезпечення енергетичними ресурсами економіки країни є запорукою її енергетичної безпеки, а отже сталого розвитку. Відтак, забезпечення енергетичної безпеки стає пріоритетним в економічній та державній політиці країн.

Питання енергетичної незалежності та енергетичної безпеки розглянуто в працях зарубіжних та українських учених, зокрема: Н. Стучинської, А. Пабата, Д. Зеркалова, В. Микитенко, В. Бараннік, Ю. Дзядикувич, Л. Абалкіна, І. Бенько, О. Власюка, А. Михайленко та інших. Проте формуванню бази комплексного статистичного дослідження рівня енергонезалежності приділено недостатньо уваги.

Метою статті є розкриття сутності категорії енергонезалежності країни та формування її статистичного забезпечення регулювання для комплексного дослідження енергонезалежності та на його основі розробки необхідних управлінських рішень щодо ефективного функціонування ПЕК.

Основний виклад. Сьогодні для підвищення рівня як економічної, так і національної безпеки України ключовим пріоритетом економічної політики є досягнення енергонезалежності. Наразі для України характерна недосконала система енергозабезпечення, що є наслідком неефективного використання енергоресурсів та політичною і економічною нестабільністю у країні. Система радянського зразку, яка діяла донедавна, передбачала встановлення занижених цін на енергоресурси та збиткових тарифів, які компенсувалися за рахунок держбюджету. Це позбавляло споживачів стимулів до ефективного споживання енергоресурсів, а виробників – фінансування проектів розвідки вітчизняних енергоресурсів. В свою чергу, енергодефіцит покривався за рахунок імпорту російських енергоресурсів. І в результаті країна поступово втрачала енергонезалежність, що призвело до жахливих соціально-економічних наслідків. Виходячи з цього, необхідно активізувати дослідження з пошуку дієвих інструментів посилення енергонезалежності України, розвитку енергетичного потенціалу країни.

Для цього перед формуванням статистичного забезпечення регулювання енергонезалежності доречно визначити сутність категорій енергонезалежність та енергетична безпека.

Як наголошує у своїй роботі Стучинська Н.П. [2], енергетична безпека на сьогодні є однією з найважливіших складових економічної безпеки країни, адже лише при забезпеченості ПЕР можливе повноцінне функціонування усіх державних інституцій. Питання енергетичної безпеки є одним із ключових факторів існування України як самостійної та незалежної держави. Отже, особлива роль у забезпеченні економічної безпеки робить правомірним введення поняття енергетичної безпеки суспільства.

Згідно з Постановою КМУ [3] енергетична безпека – це «своєчасне, повне і безперебійне забезпечення паливом та енергією необхідної якості матеріального виробництва, невиробничої сфери, населення, комунально-побутових та інших споживачів; запобігання шкідливому впливу на довкілля, транспортування,

перетворення і споживання паливно-енергетичних ресурсів в умовах сучасних ринкових відносин, тенденцій та показників світового ринку енергоносіїв».

Проте таке визначення поняття «енергетична безпека» залишає поза увагою інтенсивний характер розвитку економіки, що для нашої країни є вкрай актуальним. Тому найбільш змістовним є визначення енергетичної безпеки, сформульоване А. В. Паботом: «Енергетична безпека – це спроможність держави забезпечити ефективне використання власної паливно-енергетичної бази, здійснити оптимальну диверсифікацію джерел і шляхів постачання в країну енергоносіїв для забезпечення життєдіяльності населення та функціонування національної економіки у режимі звичайного, надзвичайного та воєнного стану, попередити різкі цінові коливання на ПЕР або ж створити умови для безболісної адаптації національної економіки до нових цін на ці ресурси» [4, с. 27].

Проаналізувавши точки зору різних авторів [5, 6, 7], можна узагальнити, що енергетична безпека країни – це комплекс взаємопов'язаних та раціонально збалансованих теоретичних, практичних, економічних, правових та екологічних заходів, що гарантує повне та безперебійне задоволення потреб держави в паливно-енергетичних ресурсах необхідної якості в будь-який час, в будь-якому місці, при будь-яких умовах, можливість економіки країни забезпечити ефективне використання енергоресурсів як у виробництві товарів та послуг, так і населенням та можливість налагодження зовнішньоторговельних зв'язків щодо експорту/імпорту енергоресурсів.

Енергетична безпека носить інтегральний характер і є складною категорією, від якої залежить нормальне функціонування і розвиток держави і суспільства. Вона включає в себе наступні складові:

- 1) енергозабезпечення (економічна складова);
- 2) соціальна стабільність;
- 3) екологічна прийнятність (екологічна складова);
- 4) енергетична незалежність (політико-економічна складова).

Енергозабезпечення (економічна складова) характеризує стан забезпечення паливом і енергією народного господарства і населення. Цей стан залежить від достатності, надійності, якості поставок, а також від ефективності енерговиробництва та енергоспоживання. Соціальна стабільність характеризує соціальну напругу в країні, пов'язану з енергозабезпеченням. Екологічна прийнятність (екологічна складова) характеризується станом забруднення навколишнього природного середовища об'єктами енерговиробництва та транспорту енергоносіїв (нафто- і газопроводи) і можливістю відшкодування нанесених еколого-економічних збитків навколишньому середовищу. [8, с. 42; 9, с. 6]

Серед складових енергетичної безпеки особливу увагу слід приділити такій категорії як **енергетична незалежність**. Проблема досягнення енергетичної незалежності є однією з головних завдань енергетичної політики для України і для багатьох країн світу. Розвиток і оптимальне функціонування ПЕК нашої держави є одним з найголовніших чинників забезпечення нормального функціонування економіки і задоволення соціальних потреб населення. Згідно енергетичній стратегії України [10], одним з пріоритетних національних інтересів у сфері енергетики є зменшення залежності національної економіки від негативного впливу проблем, що виникають у сфері діяльності ПЕК у зв'язку з дефіцитом власних ПЕР і необхідністю зовнішніх поставок. Слід зауважити, що більшість країн світу має такий, як в Україні, або навіть гірше рівень енергетичної самозабезпеченості. Але проблема України полягає в монопольному характері залежності енергетики від імпорту енергетичного палива (нафти, газу, ядерного палива), а також у низькій енергоефективності. Тому зростання рівня паливно-

енергетичної незалежності країни є однією із стратегічних цілей державної енергетичної політики України на найближчий час.

У своїй роботі [9, с. 6] Дзядикувич Ю. характеризує енергетичну незалежність як відносний ступінь незалежності держави, що пов'язаний із діяльністю паливно-енергетичного комплексу. На наш погляд, таке визначення поняття є достатньо вузьким, що наштовхує на подальше вивчення категорії енергонезалежності.

На думку Г. Лопанчука, енергетична незалежність країни становить здатність держави в особі її органів управління забезпечувати кінцевих споживачів енергоносіями в необхідних обсягах і відповідної якості. У свою чергу, рівень енергетичної безпеки визначається потенціалом національного паливно-енергетичного комплексу, а енергетична незалежність держави вимірюється рівнем самостійності керівництва країни у формуванні та реалізації політики, незалежної від зовнішнього і внутрішнього впливів і тиску. [11]

І. Самойленко вказує, що енергетична незалежність характеризує можливість контролю за енергетичними ресурсами, здійснення оптимальної диверсифікації джерел і шляхів постачання в країну енергоносіїв [12, с. 16]. Така інтерпретація «енергетичної незалежності» свідчить про імпортозалежність від енергоносіїв, що само по собі протирічить такій категорії як енергонезалежність.

Енергетична незалежність держави опосередкована рівнем самостійності державного керівництва у формуванні та здійсненні незалежної від зовнішнього і внутрішнього втручання й тиску політики. Цей рівень, як справедливо зазначають А. Шидловський, С. Випанасенко, Л. Ворохов, визначається станом готовності ПЕК країни до протистояння дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників, що створюють загрозу незалежній політиці країни у сфері енергозабезпечення економіки й населення [13].

На нашу думку, це найбільш повне тлумачення поняття «енергетична незалежність», проте таке визначення поняття не враховує фактори, від яких залежить рівень енергонезалежності країни. Виходячи з вищесказаного, автором уточнено поняття енергетичної незалежності держави.

Енергетична незалежність держави – це складна категорія, яка визначає енергетичну безпеку, залежить від політичних, економічних, екологічних умов, які формують її рівень, характеризується ступенем самостійності держави у проведенні енергетичної політики, здатної протистояти зовнішнім та внутрішнім чинникам, що створюють загрозу незалежній політиці країни у сфері енергозабезпечення. При цьому формування рівня енергонезалежності залежить від багатьох факторів, серед яких можна виділити ефективність використання ПЕР, обсяг залучених інвестицій, стан матеріально-технічного обладнання, імпортозалежність від інших країн, обсяг видобутку та споживання ПЕР тощо.

Виходячи з даного визначення, необхідно відзначити, що кількісного вираження рівня енергетичної незалежності на даний момент не визначено, проте ця категорія є центром уваги багатьох учених та науковців. Чимало теоретиків та економістів розглядали питання досягнення Україною енергонезалежності, проте комплексному статистичному дослідженню приділено недостатньо уваги. Для визначення енергонезалежності необхідно сформувати систему показників та методів, які дозволять кількісно охарактеризувати рівень енергонезалежності та закономірності її розвитку, визначити фактори, які впливають на її рівень, на основі розрахунків розробити пропозиції та заходи ефективної енергетичної політики з метою досягнення прийняттого рівня енергонезалежності. Все це доводить, що енергетична незалежність є об'єктом статистичного дослідження.

Статистичне вивчення енергонезалежності країни необхідно для отримання інформації про кількість запасів ПЕР, інтенсивність і ефективність їхнього використання з урахуванням видобутку, переробки і транспортування корисних копалин, а також для контролю за формуванням цін на енергоресурси, визначення розмірів енерговитрат, виявлення енергоефективності окремих галузей і економіки в цілому, дослідження взаємозв'язку з іншими галузями промисловості, розроблення і затвердження комплексу нормативних правових документів з державного регулювання тарифів на електричну і теплову енергію та ін.

Останнім часом для України характерна складна економічна та енергетична ситуація, що супроводжується зміною раніше сформованих та появою нових об'єктивних тенденцій розвитку ПЕК. Основні причини такого положення обумовлені високими темпами зростання витрат ПЕР при суттєвій зміні структури споживання і обмеженими можливостями задоволення попиту, при одночасному підвищенні цін на ПЕР і необхідністю у зв'язку з цим стрімкого залучення в сферу використання нових енергетичних ресурсів і джерел їх отримання, важливістю економії ПЕР. Сьогодні проблеми енергозабезпечення країни вже переросли в проблеми економічної та національної безпеки. Для їхнього вирішення необхідно мати можливість завчасно оцінювати енергетичну ситуацію та її ПЕК для своєчасного реагування та вживання необхідних заходів попередження енергетичного занепаду [14]. Розробка заходів щодо протидії цим негативним процесам потребує поліпшення статистичного забезпечення регулювання енергонезалежності, яке дозволить досягти прийняттого рівня енергонезалежності України та вивести її на новий рівень розвитку.

Як вказують Головач А.В., Захожай В.Б., Головач Н.А., «основне завдання статистичного забезпечення управління полягає в пізнанні за допомогою статистичних методів і моделей кількісних відношень, причинних зв'язків у масових суспільних явищах, описі і вимірюванні взаємозв'язків, закономірностей і тенденцій розвитку в конкретних умовах місця і часу як бази розробки заходів щодо виконання функцій управління, які впливають із загального змісту управління» [15, с. 19].

Тому статистичне забезпечення регулювання енергонезалежності полягає в формуванні аналітичної бази для прийняття управлінських рішень, яка фіксує ефективність використання енергоресурсів, імпортозалежність від інших країн, оцінює динаміку та спрямованість споживання та видобутку енергоресурсів, прогнозує можливі зміни в майбутніх періодах, а також оцінює потенціал досягнення повної енергонезалежності країни.

В даний час українські підприємства ПЕК повинні зосередитися на підвищенні технологічного рівня розвитку виробництва, що дозволить підвищити ефективність використання ПЕР, знизити втрати при транспортуванні та виробляти товари і надавати послуги належної якості. Заходи в рамках окреслених напрямків послугують базою для підвищення конкурентоспроможності українського ПЕК, що і є основною метою регулювання енергонезалежності, досягнення якої можливо прискорити за рахунок впровадження відповідного статистичного забезпечення (рис. 1). Підвищення рівня енергонезалежності України дозволить зберегти наявні позиції на світовому енергетичному ринку та забезпечить сталий розвиток енергетичного комплексу та економіки України в цілому.

Під час розробки статистичного забезпечення регулювання енергонезалежності необхідно керуватися наступними основними принципами:

- ефективність – статистичне забезпечення управління має бути спрямоване на отримання максимального результату від прийняття управлінських рішень за умови мінімізації витрат;

- науковість, тобто вивчення енергонезалежності має базуватися на комплексному науковому підході з використанням існуючих теоретичних положень і методичних розробок з даної проблеми;
- конкретність – аналіз енергонезалежності повинен ґрунтуватися на достовірній інформації, а висновки і рекомендації супроводжуватися точними аналітичними розрахунками;
- дієвість, тобто запропоновані рекомендації щодо підвищення рівня енергонезалежності повинні бути реалізовані на практиці;
- оперативність – своєчасне прийняття заходів, пов'язаних з питаннями підвищення енергонезалежності, забезпечує швидкий і цілеспрямований розвиток енергетичного сектора;
- безперервність – аналіз і оцінка комплексного рівня енергонезалежності повинні здійснюватися постійно.

Дані принципи вказують на необхідність застосування різноманітних аналітичних підходів до дослідження енергонезалежності, які дозволять приймати оптимальні управлінські рішення в кожному конкретному випадку [16, с. 5].

Важливими складовими механізму статистичного забезпечення регулювання енергонезалежності є офіційні дані Державної служби статистики, обласних служб статистики, звітності енергетичних підприємств, статистичні методи і моделі аналізу енергонезалежності, інструменти, за допомогою яких здійснюється вплив на енергетичну залежність країни.

Важливу роль в оцінці енергонезалежності відіграє інформаційна база. Основними джерелами отримання даних про видобуток, споживання, ефективність використання ПЕР та ін. є форми статистичної звітності підприємств, а також дані Держстату України.

Інформація, що надається Державною службою статистики України, дає можливість проаналізувати динаміку та структуру видобутку, споживання, ефективності використання ПЕР, дозволяє оцінити вплив факторів зовнішнього середовища на енергетичну залежність країни, ідентифікувати найбільш характерні проблеми, з якими стикається держава в енергетичній сфері, а також розробити способи реагування на несприятливі економічні процеси.

Статистична інформація, яка публікується Міжнародним валютним фондом, є важливим джерелом даних про макроекономічну ситуацію як України, так і багатьох інших країн, а також про стан глобальних сировинних ринків, у тому числі і ринку енергетичних ресурсів. Наявні прогнози показників енергетичного стану країн, які надаються Міжнародним валютним фондом, можуть бути використані в подальшому при екстраполяції динаміки розвитку енергетичного сектору України.

Статистичне вивчення енергонезалежності країни передбачає використання наступних методів статистичного дослідження:

- метод статистичних групувань (у розрізі регіонів України дозволяє визначити найбільш перспективні та «проблемні» у енергетичному розвитку області та розробити для кожної групи управлінські рішення щодо покращення ситуації); багатомірні угруповання дозволяють розробити інтегральну оцінку такої складної категорії, якою є енергонезалежність;
- метод узагальнюючих показників (дозволяє оцінити ефективність використання ПЕР в економіці України та виявити слабкі сторони підприємств та організацій, які затримують подальший розвиток енергетичного стану країни та, відповідно, розробити необхідні заходи для їхнього усунення);

- аналіз рядів динаміки (дозволяє виявляти тенденції і закономірності видобутку та споживання ПЕР у виробництві продукції та послуг, дозволяючи розібратися в причинах несприятливих явищ і розробити відповідні рішення);
- кореляційно-регресійний аналіз (ідентифікує взаємозв'язок між показниками енергонезалежності країни та іншими економічними змінними, котрі мають безпосередній вплив на енергетичний стан країни, а також дозволяє прогнозувати подальший розвиток галузі та виявляти перспективи досягнення енергонезалежності);
- трендові, адаптивні, авторегресійні моделі використовуються для прогнозування енергонезалежності країни та її складових;
- багатовимірне угруповання (відстежує загальну спрямованість енергонезалежності як видів економічної діяльності, регіонів, так і країни в цілому, даючи можливість комплексно дослідити динаміку розвитку енергетичного стану і виявляти фактори, котрі негативно впливають на енергонезалежність і, відповідно, потребують управлінського втручання зі сторони як підприємств, так і держави в цілому для ефективного впровадження необхідних заходів);
- метод аналізу ієрархій (є основою для визначення вагових параметрів складових багатовимірної середньої та оцінок енергонезалежності України).

Енергетична незалежність країни вимагає кількісної оцінки для забезпечення регулюючих заходів у цій сфері державної діяльності. Для цього необхідно виділити найбільш значущі як абсолютні, так і відносні показники, які оцінюють енергонезалежність країни. На етапі формування ознакового простору вирішальну роль відіграє апріорний якісний аналіз сутності явища. При формуванні інформаційного простору важливо забезпечити односпрямованість впливу показників на явище, що розглядається, тому всі фактори поділяються на 2 групи: стимулятори, спрямовані на підвищення енергонезалежності, і дестимулятори – стримують її. Виходячи з цього, за допомогою логічного аналізу автором відібрані показники, які характеризують енергетичну незалежність (табл. 1).

Енергоекономічний рівень виробництва ($E_{ВВП}$) показує випуск продукції у вартісному вираженні на одиницю використаних ПЕР. Даний показник є стимулятором підвищення енергонезалежності країни, тому дослідження коефіцієнту має вирішальне значення при вивченні такої складної категорії як енергонезалежність. При цьому систематичне зростання показника є основою стратегічної політики розвитку енергетичної галузі [10].

Енергоємність виробництва (ω) показує витрату енергії (енергоресурсів і енергоносіїв) на виробництво 1 грн. продукції і є оберненим показником енергоекономічного рівня виробництва. Питома енергоємність економіки є високо агрегованим показником, що відображає різні фактори і процеси, від техніко-економічних до соціальних. Показник енергоємності ВВП хоча, в цілому, і визначає рівень ефективності енергоспоживання в країні і є одним з найбільш поширених показників енергонезалежності країни, для коректного його використання необхідна оцінка додаткових показників енергоспоживання, які наведено нижче.

Важливе значення розвитку енергетичної галузі також відіграють такі абсолютні показники як ВВП на душу населення, оскільки він показує суспільний добробут країни, котрий, у свою чергу, впливає на рівень споживання енергоресурсів та значення коефіцієнтів, наведених вище; виробництво, споживання, експорт та імпорт ПЕР, що характеризують рівень достатності власних енергоресурсів у країні; інвестиції у енергетичний комплекс, що характеризує розвиток галузі, в т.ч. підвищення рівня технологічного оснащення; ВДВ галузі, котра свідчить про результати діяльності підприємств ПЕК.

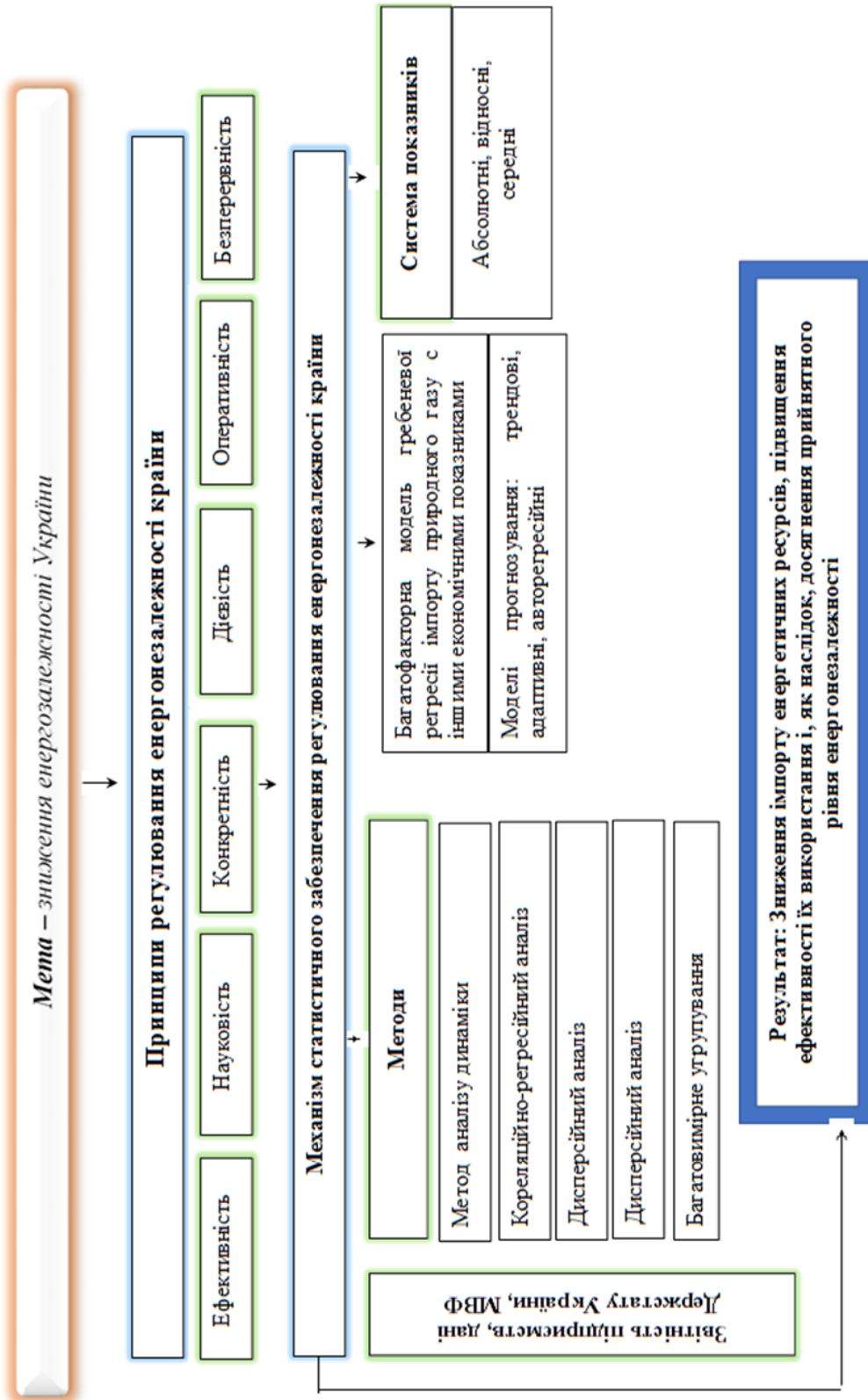


Рис. 1. Концептуальна схема статистичного забезпечення регулювання енергозалежності країни

Таблиця 1

Фактори, які впливають на енергонезалежність країни

Показник	Вид показника	Стимулятор/Дестимулятор
Енергоекономічний рівень виробництва, грн/т.у.п.	Відносний $E_{ВВП} = \frac{ВВП}{ПЕР}$	Стимулятор
ВВП на душу населення, грн/особу	Абсолютний	Стимулятор
Виробництво енергетичних матеріалів, т.у.п.	Абсолютний	Стимулятор
Експорт енергетичних продуктів, грн	Абсолютний	Стимулятор
Інвестиції в основний капітал за видом економічної діяльності «Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води», грн	Абсолютний	Стимулятор
ВДВ за видом економічної діяльності «Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води», грн	Абсолютний	Стимулятор
Загальний обсяг споживання ПЕР в країні, т.у.п.	Абсолютний	Дестимулятор
Енергоемність виробництва, т.у.п/грн	Відносний $\omega = \frac{ПЕР}{ВВП}$	Дестимулятор
Частка імпорту газу у загальному обсязі імпорту, %	Відносний	Дестимулятор
Відношення імпорту газу до ВВП, %	Відносний	Дестимулятор
Відношення імпорту ПЕР до ВВП, %	Відносний	Дестимулятор
Імпорт енергетичних продуктів, грн	Абсолютний	Дестимулятор
Ступінь зносу основних засобів за видом економічної діяльності «Виробництво і розподіл електроенергії, газу і води», %	Відносний $K_I = \frac{I}{OЗ}$, <i>I</i> - сума зносу; <i>OЗ</i> - основні засоби за повною вартістю	Дестимулятор
Питома вага природного газу в структурі споживання енергетичних матеріалів, %	Відносний	Дестимулятор

Складено автором на основі [17, 18, 19]

Серед відносних показників, котрі впливають на рівень енергонезалежності, також слід виокремити: відношення імпорту ПЕР до ВВП, природного газу до ВВП, частка імпорту газу в усьому обсязі імпортованих ПЕР. Велику увагу слід приділити імпорту природного газу, оскільки на даний момент Україна є країною, у структурі споживання ПЕР якої значну частку займають лише 2 енергоресурси: вугілля та природний газ (станом на 2015 р. частка у споживанні ПЕР вугілля – 33,7%, газу – 31,6%) [17]. Якщо вугіллям країна може забезпечити потреби населення та економіки, то з газом

ситуація складніше: у 2015 році українські споживачі використали 33,8 млрд. куб. м газу, причому близько половини цього обсягу (16,4 млрд. куб. м) було імпортовано. Таким чином, вивчення даних відносних показників при дослідженні енергонезалежності України має велике значення.

Окрім цього, не можна залишати без уваги при аналізі енергонезалежності технологічний стан підприємств ПЕК. Найбільш поширеним показником є ступінь зносу обладнання, що характеризує частку вартості основних фондів, яку списано на витрати виробництва.

Отже, комплексна оцінка рівня енергонезалежності країни визначається на основі множини аналітичних показників, які необхідно всебічно проаналізувати для розробки заходів і отримання висновків щодо досягнення енергонезалежності України. Елементом розробки статистичного забезпечення регулювання енергонезалежності країни є формування напрямів дослідження (табл. 2).

Таблиця 2

Аналітичне забезпечення регулювання енергонезалежності країни

Напрями дослідження енергонезалежності	Статистичні методи та моделі, які застосовуються для аналізу енергонезалежності
1	2
Макроекономічний аналіз ситуації енергетичної залежності країни: - аналіз обсягів та структури видобутку енергоресурсів; - споживання енергоресурсів, всього і в тому числі за різними видами ресурсів; - аналіз ступеня ефективності використання ПЕР в країні	Метод зведених аналітичних показників структури, динаміки, порівняння, інтенсивності
Оцінка рівня енергонезалежності у розрізі регіонів України	Відносні величини інтенсивності, метод багатовимірної середньої, використання методу статистичних групувань
Оцінка взаємозв'язків рівня енергонезалежності країни з іншими соціально-економічними показниками	Методи парного і багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу
Перспективна оцінка ступеня енергозалежності країни	Статистичні методи і моделі прогнозування: трендові, адаптивні, авторегресійні

Складено автором на основі [20]

Таким чином, сформована концепція статистичного забезпечення регулювання енергонезалежності країни, яка охоплює комплекс джерел статистичної інформації, систему показників та методів статистичного аналізу, використання яких дозволяє провести комплексний аналіз енергонезалежності, оцінити її результативність та сформулювати управлінські рішення, спрямовані на досягнення прийнятного рівня енергонезалежності.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Завадський Й. С., Осовська Т. В., Юшкевич О. О. Економічний словник. – Київ: «Кондор», 2006. – с. 356.
2. Стучинська Н. П. Енергетична безпека в Україні: загрози та ризики [Текст] / Н. П. Стучинська // «Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук» (г. Ужгород, 08-09 апреля 2016 г.). — Херсон: Издательский дом "Гельветика", 2016.

3. Постанова КМУ «Про утворення державного підприємства «Енергоринок» від 05.05.2000 № 755 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/755-2000-%D0%BF>
4. Пабат А. Сутність та основні поняття енергетичної безпеки як складової економічної безпеки // Проблеми науки. – 2011. – № 8. – с. 26–30.
5. Зеркалов Д. В. Энергетическая безопасность: Монография / Д.В. Зеркалов. – К.: Основа, 2012. – с. 221.
6. Микитенко В. На чому базується енергетична безпека держави / В. Микитенко // Вісник НАН України. – 2005. – №3. – с. 41–46.
7. Ковалко М.П. Розвинута енергетика – основа національної безпеки України. Аналіз тенденцій і можливостей / М.П. Ковалко, О.М. Ковалко. – К.:ТОВ «Друкарня «Бізнесполіграф»», 2009. – с. 104.
8. Бараннік В.О. Енергетична безпека держави: обґрунтування основних складників, залежностей та взаємозалежностей // Стратегічні пріоритети : науково-аналітичний збірник / Нац. ін-т стратегічних досліджень. – Київ, 2012. – № 2 (23). – С. 40-46.
9. Дзяди́кевич, Ю. В. Енергетична безпека України та її складові / Ю. В. Дзяди́кевич // Інноваційна економіка. – 2014. – № 6. – С. 5-13.
10. Енергетична стратегія України на період до 2030 року (схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 №1071) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>
11. Лопанчук Г. В. Проблеми забезпечення енергетичної незалежності української економіки / Г. В. Лопанчук // Управління розвитком, 2011. – №16 (113) – с. 104-105.
12. Характеристика паливно-енергетичного комплексу України: Конспект лекцій до вивчення базових тем дисципліни (для студентів 3 курсу денної і заочної форми навчання за напрямом підготовки 0502 (6.030601) - «Менеджмент») / Авт.: І.О. Самойленко - Х.: ХНАМГ, 2009. – 132 с.
13. Шидловський А.К. Тенденції розвитку енергетики України : [навчальний посібник] / А.К. Шидловський, С.І. Випанасенко, Л.П. Ворохов. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2005. – С. 94.
14. Чукаєва І.К. Паливний енергетичний комплекс: сучасний стан та перспективи розвитку. Докт.дис. – Київ, 2006, с. 17.
15. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : навч. посіб. / Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
16. Осауленко О.Г. Інформаційне та управлінське забезпечення сталого розвитку // Статистика України. – 2001. – № 3. – С. 4-9.
17. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
18. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org>
19. Організація Об'єднаних Націй [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua>
20. Шамилева Л. Л. Статистическое моделирование и прогнозирование: курс лекций. Учебное пособие / Л. Л. Шамилева – Донецк: Каштан, 2008. – 310 с.

УДК 330.46

Алексич К.О., аспірант, старший викладач кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики Донецького національного університету імені Василя Стуса

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено теоретико-методичні засади ефективної організації маркетингово-логістичної діяльності в системі управління конкурентоспроможністю підприємства. За допомогою теоретичного аналізу процесів управління маркетингово-логістичною діяльністю та аналізу моделей, методів та механізмів функціонування маркетингово-логістичної системи підприємства розглянуто сутність, визначено мету, зміст, завдання, основні принципи, а також закони відтворення маркетингово-логістичної діяльності в мінливих ринкових умовах, виявлено взаємозв'язок маркетингу та логістики на всіх рівнях реалізації маркетингово-логістичної стратегії підприємства, розкрито особливості та актуальні проблеми в управлінні маркетингово-логістичною діяльністю підприємства у взаємозв'язку з причинами їх виникнення, розроблено концептуальну модель управління маркетингово-логістичною діяльністю підприємства із застосуванням причинно-проблемного аналізу її характеристики, розглянуто варіанти організації маркетингово-логістичної діяльності на підприємстві, побудовано функціональну структуру та розроблено механізм управління маркетингово-логістичною діяльністю підприємства.

Ключові слова: маркетингово-логістична діяльність, конкурентоспроможність підприємства, маркетинг, логістика, ланцюги постачань, концептуальна модель, механізм.

Матеріал статті викладено на 11 сторінках. Стаття містить 5 рисунків, 2 таблиці та 8 найменувань літературних джерел.

Алексич К.А.

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНГОВО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье исследованы теоретико-методические основы эффективной организации маркетингово-логистической деятельности в системе управления конкурентоспособностью предприятия. С помощью теоретического анализа процессов управления маркетингово-логистической деятельностью и анализа моделей, методов и механизмов функционирования маркетингово-логистической системы предприятия рассмотрены сущность, определены цели, содержание, задачи, основные принципы, а также законы осуществления маркетингово-логистической деятельности в изменчивых рыночных условиях, выявлена взаимосвязь маркетинга и логистики на всех уровнях реализации маркетингово-логистической стратегии предприятия, раскрыты особенности и актуальные проблемы в управлении маркетингово-логистической деятельностью предприятия во взаимосвязи с причинами их возникновения, разработана концептуальная модель управления маркетингово-логистической деятельностью предприятия с применением причинно-проблемного анализа ее характеристики, рассмотрены варианты организации маркетингово-логистической деятельности на предприятии, построена функциональную структуру и разработан механизм управления маркетингово-логистической деятельностью предприятия.

Ключевые слова: маркетингово-логистическая деятельность, конкурентоспособность предприятия, маркетинг, логистика, цепи поставок, концептуальная модель, механизм.

Материал статьи изложен на 11 страницах. Статья содержит 5 рисунков, 2 таблицы и 8 наименований литературных источников.

Aleksych K.O.

ORGANIZATION OF MARKETING AND LOGISTICS ACTIVITIES IN THE ENTERPRISE'S COMPETIVENESS MANAGEMENT SYSTEM

The article features the theoretical and methodological foundations of effective organization of marketing and logistics activities in the enterprise's competitiveness management system. With the help of a theoretical analysis of the processes of marketing and logistics management, models, methods and mechanisms of the enterprise marketing and logistics system functioning, the essence, objectives, content, tasks, basic principles, laws for marketing and logistics activities in modern market conditions was investigated. The relationship of marketing and logistics at all levels of marketing and logistics strategy of the enterprise, the peculiarities and actual problems in the enterprise marketing and logistics activities management in connection with the causes of their occurrence was revealed. The conceptual model of marketing and logistics management of the enterprise with the use of the cause-and-effect analysis of its characteristics was developed. Options for organizing marketing and logistics activities at the enterprise are considered, the functional structure was built and a mechanism for enterprise marketing and logistics activities managing was developed.

Key words: marketing and logistics activities, enterprise competitiveness, marketing, logistics, supply chain, conceptual model, mechanism.

Постановка проблеми. Орієнтація підприємства на задоволення споживчого попиту вимагає вдосконалення процесів управління маркетингово-логістичною діяльністю з урахуванням сучасних тенденцій ринкового розвитку. Під впливом маркетингу відбувається модифікація завдань внутрішньо-фірмового управління та внутрішньо-корпоративного планування логістичної діяльності підприємства. Зниження витрат реалізації маркетингово-логістичної стратегії є одним з найдоступніших резервів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Таким чином, актуальність даного дослідження обумовлена наявністю низки проблем, пов'язаних з удосконаленням процесів управління маркетингово-логістичною діяльністю підприємства та розробкою ефективного механізму її функціонування, адекватного процесам, які мають місце на ринку, з урахуванням стратегічних, тактичних і технологічних аспектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему ефективної організації маркетингово-логістичної діяльності в системі управління конкурентоспроможністю підприємства вивчали як вітчизняні (Бачинський Г.П. [1], Будрин О.Г. [2], Плотников А.М. [3], Іванов Д.О. [4], Голіков Є.О. [5], Балабанова Л.В. [7], Біловодська О.А. [8] та ін.), так й зарубіжні вчені-економісти (Котлер Ф., Мартін К., Діксон П. [6], Гембл П., Фегель З. та ін.).

Метою статті є дослідження засад організації маркетингово-логістичної діяльності в системі управління конкурентоспроможністю підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під маркетинговою логістикою слід розуміти сукупність методів, за допомогою яких в системі маркетингу здійснюються синтез, аналіз і оптимізація потоків усіх видів, що супроводжують товар або послугу від виробника до конкретного споживача, а також комунікації суб'єктів маркетингової системи в процесі їх взаємодії.

Взаємозв'язок маркетингу та логістики виявляється при зіставленні систем концептуальних питань, які вирішуються у межах цих галузей. Маркетинг відстежує та визначає попит, який виник і відповідає на «сім питань маркетингу» – який товар потрібен, де, коли, в якій кількості, якої якості, за якою ціною та кому. Логістика забезпечує просування товару до споживача та дозволяє здійснити його постачання в потрібне місце, в потрібний час з мінімальними витратами, забезпечуючи виконання

«шести правил логістики»: вантаж, якість, кількість, час, місце та витрати [1]. Деякі автори додають сьоме правило – споживач [2].

Концепція маркетингової логістики підприємства (рис. 1) є системою управлінських рішень, які зорієнтовано на задоволення потреб споживачів з метою досягнення стійких конкурентних переваг шляхом підвищення ефективності діяльності за рахунок оптимізації та раціоналізації економічних потоків. Вона базується на засадах системного підходу до реалізації процесів маркетингу та логістики у виробничій діяльності.



Рис. 1. Концептуальна модель управління маркетингово-логістичною діяльністю підприємства

У зв'язку з наявністю низки проблем виникає необхідність зміни підходів до організації управління маркетингово-логістичною діяльністю компанії, що передбачає:

- Переорієнтацію відділів логістики та маркетингу як координаторів діяльності структурних підрозділів підприємства;
- Орієнтацію на збереження частки ринку та забезпечення конкурентних переваг;
- Діагностику організації маркетингово-логістичної діяльності підприємства з метою виявлення цілей, завдань та оцінки ступеня їх досягнення;
- Створення організаційної структури відділів логістики та маркетингу, що забезпечує зв'язок стратегічного руху продукції з оперативним виконанням заявок споживачів;
- Розробку внутрішніх стандартів маркетингово-логістичної діяльності та їх документальне закріплення на основі аналізу адекватності цілей і завдань підприємства умовам його функціонування та ринковим можливостям;
- Удосконалення інформаційного забезпечення маркетингово-логістичної діяльності підприємства.

Згідно концепції маркетингової логістики, діяльність підприємства доцільно організовувати відповідно до:

- Цільової спрямованості на оптимізацію товарного обміну на основі ринкової орієнтації виробництва та оптимізації економічних потоків;

- Активного формування споживчого попиту за рахунок розробки та реалізації маркетингової стратегії та розвитку системи логістичного сервісу;
- Трансформації цільового ринку в маркетингу та економічного потоку в логістиці до інтегрованого товарного обігу як основного об'єкту маркетингово-логістичної діяльності підприємства;
- Організації управління комбінованого типу, який поєднує ринково-орієнтоване виробництво та системну організацію економічних потоків.

У межах каузального аналізу маркетингово-логістичної діяльності необхідно провести розподіл системи показників на параметри та результати діяльності (табл. 1), що дозволяє чітко простежити пряму залежність результатів діяльності від параметрів діяльності, яка покладена в основу причинно-наслідкових зв'язків формування та впровадження маркетингово-логістичної діяльності підприємства.

Таблиця 1

Розподіл системи показників маркетингово-логістичної діяльності

Параметри діяльності	Результати діяльності
Обсяг запасів продукції та темп реалізації	Обіг, частка своєчасно виконаних замовлень, організація безперебійного збутового процесу, кількість задоволених потреб споживачів, обсяг продажів продукції
Логістичні витрати	Рентабельність, прибуток від реалізації продукції, обсяг продажів, ефективність використання ресурсів підприємства, прибутковість продажів
Канал реалізації продукції, ширина та довжина каналу, торговельні комунікації, план продажів	Рентабельність каналу, швидкість реалізації, своєчасне постачання продукції та відвантаження її споживачам, частка своєчасно виконаних замовлень, організація безперебійного збутового процесу, розширення асортименту продукції
Позиціонування, робота зі споживачами, реклама та інші методи просування продукції на ринку	Ставлення споживачів до виробника, імідж підприємства, кількість споживачів, рівень продажів, гудвіл, кількість потенційних споживачів, ринкова частка
Якість та вартість продукції, товарний вигляд продукції	Оборотність, рентабельність, обсяг та прибутковість продажів, прибуток від реалізації, ринкова частка, імідж підприємства
Інформаційне забезпечення маркетингово-логістичної діяльності	Своєчасне отримання інформації про структуру ринку, зміни смаків та уподобань споживачів, позиції конкурентів, актуальні тенденції розвитку ринку, наявність нових посередників і каналів реалізації продукції
Частка підприємства на ринку	Можливість впливу на тенденції розвитку ринку, розширення асортименту продукції, цільову аудиторію, імідж підприємства

На основі каузального аналізу побудовано діаграму Ісікави (fishbone), яка визначає фактори й причини, що впливають на управління маркетингово-логістичною діяльністю підприємства, згруповану за смисловими та причинно-наслідковими зв'язками (рис. 2).



Рис. 2. Діаграма Іскави маркетингово-логістичної діяльності підприємства

Систему маркетингової логістики (рис. 3) можна визначити як систему зі зворотнім зв'язком, яка зберігає працездатність при непередбачених змінах властивостей керованого об'єкта, цілей управління або навколишнього середовища шляхом зміни алгоритму функціонування або пошуку оптимального стану, що виконує логістичні функції в галузі постачання та розподілу [3].

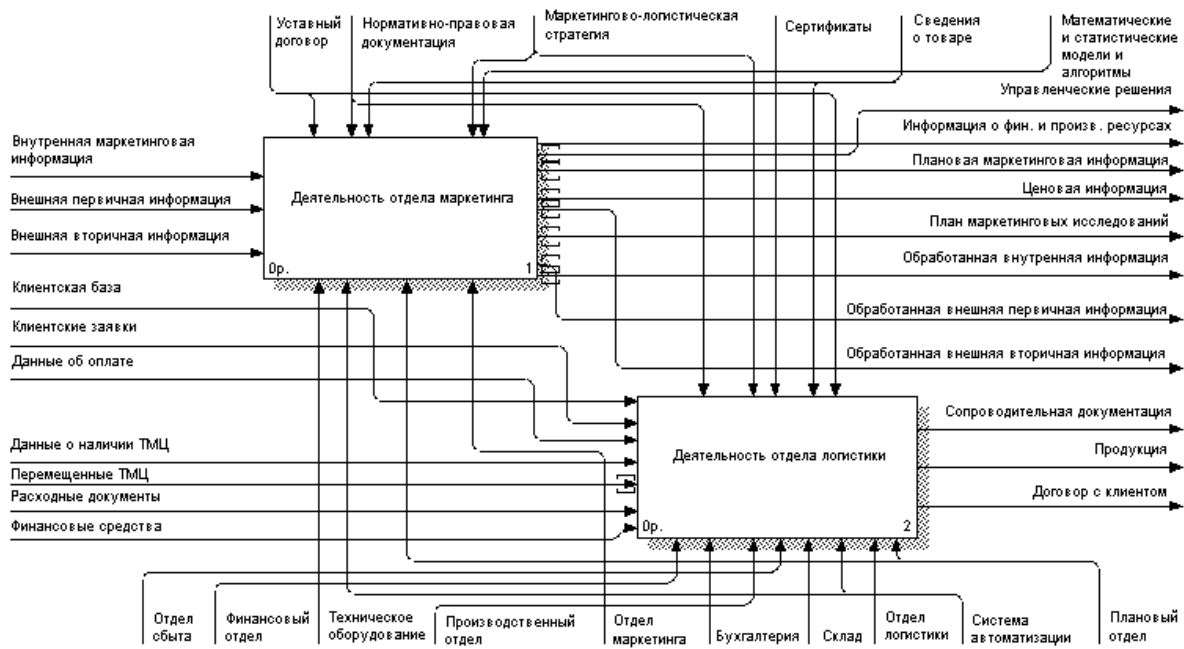


Рис. 3. Процесна IDEF0-модель маркетингово-логістичної системи

Виділяють три можливі варіанти побудови маркетингово-логістичних систем, у яких пріоритетними постають завдання того чи іншого відділу [2]:

- Штовхаюча система (відділ маркетингу забезпечує необхідний рівень продажів, відділ логістики – складування і транспортування закупівель);

– Тягнуча система (відділ логістики забезпечує своєчасну поставку та транспортування необхідного асортименту, з потрібними характеристиками і в потрібний термін, обумовленими відділом маркетингу);

– Збалансована система (обидва відділи враховують завдання одне одного й намагаються вирішити їх спільно, виходячи з найкращого результату та оптимізації загальних витрат, при цьому відповідальним за облік прямих і непрямих витрат на всіх етапах і винесення управлінських рішень виступає відділ логістики).

1. Штовхаюча система – організація руху матеріального потоку, при якій матеріальні ресурси подаються з попередньої операції на наступну операцію відповідно до заздалегідь сформованого жорсткого графіку. Таким чином, матеріальні ресурси «виштовхуються» з однієї ланки на іншу. Для кожної операції загальним графіком встановлюється час, до якого вона повинна бути завершена. Отриманий продукт «протшовхується» далі та стає запасом незавершеного виробництва на вході наступної операції (рис. 4) [4, 5].

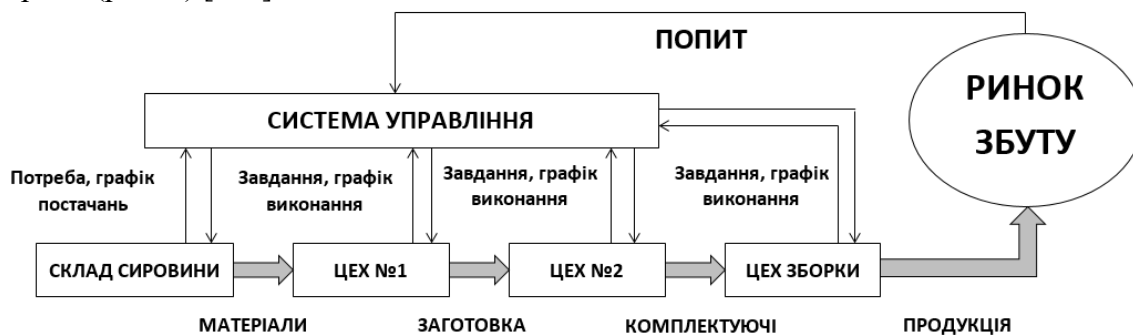


Рис. 4. Штовхаюча маркетингово-логістична система

Для штовхаючої системи характерно:

Існування «спущеного зверху» плану виробництва або плану продажів, іноді не пов'язаного з ринковою ситуацією;

Високий вплив постачальників на ефективність закупівель;

Перевага методу консигнації в закупівлях, при якому постачальник заповнює склади покупця своїми товарами, віддаючи їх йому на зберігання до моменту, коли у покупця виникне попит на них;

Відстрочка клієнтам безпосередньо залежить від відстрочки платежу, що надається постачальниками;

Низька конкурентоспроможність закупівельника, викликана обмеженим наявним стоком;

Низький професійний рівень закупівельників в умовах «плановості»;

Орієнтація відділу маркетингу на збут наявних товарів, а не на реальні потреби ринку в даний момент;

Велика кількість неліквідних залишків товарів;

Недостатньо гнучка цінова політика, обумовлена формуванням цін продажів з урахуванням не ринкової вартості товару, а своїх виробничих витрат і витрат на доставку та зберігання продукції.

Переваги штовхаючої системи:

лояльність закупівельника до стратегічного постачальника;

широкі можливості закупівельника за товарним кредитом;

можливість позиціонування закупівельника як представництва постачальника.

Недоліки штовхаючої системи:

використання складу закупівельника для потреб постачальника (перекладання на закупівельника витрат на зберігання, які не завжди компенсуються постачальником) і, як наслідок, зниження рентабельності продажів;

втрата деяких сегментів потенційних клієнтів і разом з ними – можливого прибутку;

неоптимальне поповнення запасів, орієнтоване на графік відвантаження стратегічних постачальників;

Повільна реакція на зміни ринку і, як наслідок, втрата конкурентоспроможності.

2. Тягнуча система – організація руху матеріального потоку, при якій матеріальні ресурси подаються на наступну технологічну операцію з попередньої в міру необхідності, внаслідок чого жорсткий графік руху матеріального потоку відсутній. Розміщення замовлень на поповнення запасів відбувається, коли їх кількість досягає критичного рівня. Система заснована на «витягуванні» продукту наступною операцією з попередньої, коли наступна операція готова до цієї роботи (рис. 5) [4, 5].



Рис. 5. Тягнуча маркетингово-логістична система

Для тягнутої системи характерні такі риси:

- Замість плану продажів формується прогноз продажів, який використовується як орієнтир для планування закупівель на найближчий період;
- На закупівлі впливають стратегічні клієнти, а не стратегічні постачальники;
- Від постачальників потрібно повне пристосування до вимог закупівельника, заснованих на потребах клієнта;
- Платежі постачальникам залежать від відстрочки оплати, що надається клієнтам;
- Цінова політика підприємства ґрунтується на ринковій ситуації і сталих відносинах з постачальником, вона є визначальним фактором для встановлення закупівельних цін і вибору постачальників;
- Відділ маркетингу займає провідні позиції та орієнтований на вивчення потреб ринку й залучення максимальної кількості клієнтів.

Переваги тягнутої системи:

- Максимальне охоплення потенційних клієнтів;
- Лояльність клієнтів;
- Незначні неліквіди (закуповується то, що необхідно у даний час).

Недоліки тягнутої системи:

- Високі витрати на доставку та неоптимальні запаси;
- Слабка прогнозованість – авральний тип роботи;
- Складність вибудовування відносин з постачальниками.

3. Збалансована система. Необхідність її впровадження обумовлена наявністю недоліків тягнутої та штовхаючої маркетингово-логістичних систем. Збалансована система, як правило, утворюється при організації дистриб'юторської компанії або з

тягнучої системи при посиленні конкуренції підприємства на ринку. Ця система передбачає акцентування на прогнозуванні та плануванні продажів, закупівель, русі запасів. Велика увага приділяється всім видам витрат на шляху товару від постачальника до клієнта, що вимагає використання автоматизованої системи, яка зв'язує всі відділи і процеси підприємства [4, 5].

Для збалансованої системи характерно:

- Взаємозалежне прогнозування продажів, планування закупівель і управління складськими залишками (узгоджені дії відділів маркетингу, продажів, закупівель і логістики);
- Аналіз всіх факторів, що впливають на правильне планування;
- Створення злагодженої команди та підтримання корпоративного духу у взаємопов'язаних і взаємозалежних підрозділах;
- Автоматизація бізнес-процесів і перехід від їх градації за ступенем важливості до рівноправної взаємодії процесів;
- Відділ маркетингу формує закупівельну політику, відділ закупівель реалізує її, відділ логістики забезпечує розрахунок оптимального співвідношення обсягів закупівлі, розмірів запасів і вибір найбільш прийнятних способів доставки, відділ продажів налаштований на оптимізацію взаємодії з закупівельниками і споживачами.

Переваги збалансованої системи:

- Мінімальні витрати на одиницю продукції;
- Оптимальні запаси та спосіб їх поповнення;
- Високі показники прибутковості внаслідок наявності стратегічних і тактичних цілей у всіх підрозділів підприємства.

Недоліки збалансованої системи:

- Можливі збитки при відсутності злагодженості дій або підтримки управлінських рішень різними відділами підприємства;
- Складні системи розрахунків показників;
- Громіздкі системи автоматизованого управління, що вимагають якісної підтримки відділу інформаційних технологій.

Механізм управління маркетингово-логістичною діяльністю підприємства (складений на основі аналізу [6, 7, 8]) являє собою послідовність з 7 етапів, кожен з яких необхідно детально розглянути.

Етап I. Проведення досліджень. Цей етап передбачає ряд аналітичних операцій:

1. Дослідження ринку:

- Сегментування ринку (визначення принципів сегментування, складання профілів отриманих сегментів);
- Вибір цільових сегментів ринку (оцінка ступеня привабливості отриманих сегментів, вибір одного або декількох сегментів);
- Позичування товару на ринку (рішення про позиціонування товару в кожному з цільових сегментів, розробка комплексу маркетингу для кожного цільового сегменту).

2. Дослідження конкурентоспроможності продукції:

- Уніфікація та стандартизація типів матеріалів і комплектуючих виробів;
- Відповідність продукції споживчому попиту (визначення положення товару на ринку, взаємозамінність вузлів і агрегатів, естетичні та ергономічні параметри продукції);
- Цінова характеристика (ціна продажу та ціна споживання);
- Технічні параметри виробів;
- Умови експлуатації та обслуговування.

3. Дослідження потенційних споживачів:

– Організації-споживачі (виробники продукції, оптова і роздрібна торгівля, некомерційні організації, державні установи), що купують товари для виробничо-господарських потреб або для наступного перепродажу;

– Кінцеві індивідуальні споживачі, які отримують товари для особистого, сімейного або домашнього користування.

4. Дослідження конкурентів:

– Дослідження продукції, що випускається конкурентами;

– Оцінка маркетингово-логістичної стратегії конкурентів;

– Вивчення конкурентів певних територіальних ринків, маркетингових планів і цільових ринків конкурентів;

– Образи конкурентів, відмітні переваги конкурентів, ступінь задоволення споживачів рівнем обслуговування та якості, що надаються конкурентами.

Етап II. Ухвалення рішення про випуск продукції. На даному етапі проводиться багатоаспектний аналіз витрат, пов'язаних з купівлею певної частини комплектуючих виробів або з її виробництвом (або всієї комплектації при повному циклі виробничого процесу). Результатом аналізу є рішення про покупку або виробництво продукції.

Етап III. Визначення джерел матеріальних ресурсів. Перший напрямок полягає в пошуку джерел матеріальних ресурсів та зборі інформації про потенційних постачальників – це маркетингова функція. Другий напрямок містить оцінку потенційних постачальників і остаточний їх вибір – це спільна маркетингово-логістична функція. З позиції маркетингу оцінюються цінові та якісні характеристики продукції постачальників. З позиції логістики оцінюються витрати, пов'язані з доставкою продукції, в тому числі загальні транспортні витрати, витрати зі складування та зберігання необхідних запасів матеріальних ресурсів. В результаті приймається оптимальний варіант вибору постачальника.

Етап IV. Доставка матеріальних ресурсів. Це логістична функція, пов'язана з вибором моделі перевезення продукції; вибором транспортних засобів за вантажопідйомністю, необхідним для розрахунку раціональної завантаження транспорту; розрахунком оптимальних маршрутів руху транспортних засобів.

Етап V. Виробничий процес. Перший напрямок – маркетинговий, коли приймається рішення про випуск нової продукції та здійснюється пошук новітніх сучасних технологій, високопродуктивного, високоточного і високоекономічного обладнання. Далі починається етап технологічної та конструкторської підготовки виробництва, на якому розраховуються норми витрат матеріальних ресурсів за деталями, вузлами, агрегатами та продукції в цілому. Другий напрямок – логістичний: визначається потреба в матеріальних ресурсах, виходячи із запланованих обсягів виробництва; складається план матеріально-технічного забезпечення підприємства; проводиться розподіл матеріальних ресурсів по підрозділах підприємства; розраховуються оптимальні варіанти руху матеріальних ресурсів у виробничому процесі, здійснюється контроль за ними; проводиться коригування потреб та розподілу матеріальних ресурсів у виробництві при можливих конструкторсько-технологічних змінах.

Етап VI. Реалізація продукції. Перший напрямок – маркетинговий: пошук нових ринків збуту, каналів розподілу (прямих або непрямих) та збір інформації про них. Другий напрямок – маркетингово-логістичний. Маркетинг оцінює та обирає ринки і канали розподілу з позиції ефективності їх використання в збутовій діяльності. Логістика до ринків і каналів розповсюдження підходить з позиції наявності транспортних магістралей, наявності регіональних або міжрегіональних складських комплексів. В результаті приймається спільне рішення про вибір ринків і каналів розподілу продукції.

Етап VII. Доставка готової продукції. Це логістична функція, аналогічна за операціями доставці матеріальних ресурсів на підприємство.

Механізм управління маркетингово-логістичною діяльністю підприємства представлений в табл. 2.

Таблиця 2

Механізм управління маркетингово-логістичною діяльністю підприємства

№ з/п	Етап	Завдання	Суб'єкти	Інструментарій
I	Проведення досліджень	Аналіз ринків	Відділ маркетингу	Експертний, регресійно-кореляційний, матричний та індикаторний аналіз
		Аналіз продукції		
		Аналіз послуг		
		Аналіз потенційних споживачів		
	Аналіз конкурентів			
II	Прийняття рішення про випуск продукції	Виробництво частини комплектуючих виробів	Відділ маркетингу	Методи компетенцій, аналізу ієрархій, прийняття рішень
		Купівля частини комплектуючих виробів		
III	Визначення джерел матеріальних ресурсів	Пошук джерел ресурсів	Відділ маркетингу	Економіко-технологічний аналіз, методи аналізу ієрархій, прийняття рішень
		Аналіз інформації про постачальників		
		Оцінка постачальників	Відділи маркетингу та логістики	
		Вибір постачальників		
IV	Доставка матеріальних ресурсів	Визначення способу транспортування	Відділ логістики	Методи прийняття рішень, дослідження операцій, прогностичні методи
		Вибір транспортних засобів		
		Розрахунок маршрутів руху		
V	Виробничий процес	Розробка нової продукції	Відділ маркетингу	Економіко-технологічний аналіз, економіко-математичне моделювання, системний аналіз
		Планування постачань	Відділ логістики	
		Розподіл матеріальних ресурсів		
		Рух матеріальних ресурсів		
VI	Реалізація продукції	Пошук ринків збуту продукції	Відділ маркетингу	Економіко-математичне та імітаційне моделювання, методи прийняття рішень
		Пошук каналів розподілу		
		Оцінка та вибір ринків	Відділи маркетингу та логістики	
		Оцінка та вибір каналів розподілу		
VII	Доставка готової продукції	Визначення способу транспортування	Відділ логістики	Методи прийняття рішень, дослідження операцій, прогностичні методи
		Вибір транспортних засобів		
		Розрахунок маршрутів руху		

Висновки та перспективи дослідження. Таким чином, маркетингово-логістична система підприємства є одним з головних важелів забезпечення його конкурентоспроможності, адже саме вона безпосередньо впливає на його економічну ефективність та відіграє ключову роль у стратегічному плануванні. Маркетингову логістику слід розглядати як ключовий елемент конкурентної ринкової стратегії підприємства, враховуючи, що вона носить координаційний характер, а впровадження її принципів передбачає необхідність наявності потужної інформаційної системи і розвиненої інфраструктури підприємства. Маркетинг і логістика функціонують як складні самостійні системи, однак стратегію фірми (цілі і завдання, ситуаційний аналіз, спостереження за результатами) виробляє маркетинг, а стратегію процесу руху товару (розробка раціональних і оптимальних матеріальних потоків) – логістика. Логістика частково бере участь у визначенні стратегії фірми при оцінці та виборі нових джерел

матеріальних ресурсів, ринків і каналів розподілу. Маркетинг, в свою чергу, за цими ж позиціями бере участь в розробці стратегії руху товару.

У якості основних результатів впровадження ефективної концепції маркетингової логістики на підприємстві доцільно виділити наступні:

- Завдяки ефективнішому розміщенню запасів і контролю досягається збільшення обсягу продажів і забезпечення вищого рівня обслуговування споживачів;
- Адаптована до змін ринкової ситуації і вимог споживачів, система маркетингової логістики може забезпечити скорочення логістичного циклу, сприяє зміцненню зв'язків зі споживачами;
- Розробка ефективніших методів розподілу продукції дає суттєву економію витрат, яку можна поширити на споживача у формі стимулювання збуту (знижок, акцій тощо);
- Впровадження ефективної системи маркетингової логістики надасть підприємству можливість успішніше конкурувати на віддалених ринках збуту.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Бачинський Г.П. Концепція маркетингової логістики / Г.П. Бачинський // Проблеми сучасної економіки. – 2008. – №4 (28). – С. 289-293.
2. Будрин О.Г. Маркетингово-логістичні системи в умовах стабілізації ринкової ситуації / О.Г. Будрин // Сучасний економічний та соціальний розвиток: проблеми і перспективи: збірник наукових статей. – СПб: СПбДУЕФ, 2005. – С. 130-132.
3. Плотников А.М. Логістичне управління інвестиціями в інновації: монографія / А.М. Плотников. – Саратов: СДТУ, 2001. – 130 с.
4. Іванов Д.О. Управління ланцюгами постачань / Д.О. Іванов. – СПб: Вид-во Політехнічного університету, 2010. – 659 с.
5. Голіков Є.О. Маркетинг і логістика / Є.О. Голіков. – М.: Дашков і Ко, 2009. – 412 с.
6. Діксон П.Р. Управління маркетингом / П.Р. Діксон. – М.: ПАТ «Видавництво БІНОМ», 2008. – 560 с.
7. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика / Л.В. Балабанова. – Донецьк: ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 231 с.
8. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу / О.А. Біловодська. – К.: Знання, 2011. – 495 с.

UDK 65.01.001.8

O. Anisimova, Doctor of Economics, Professor, Head of the Management Information Systems Department in DonNU the name of Vasyl Stus, Vinnitsa,

N. Horiachova, Post-graduate student of DonNU the name of Vasyl Stus, Vinnitsa

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE STRATEGY ON INDUSTRIAL ENTERPRISES

The factors that influence the formation of the innovation strategy are revealed: external and internal factors. At the same time, it is necessary to take into account the potential of the region for its weak and strong sides, the features of the territory and the use of the resources of the region.

The characteristic of the marketing concept and the concept of technological pushing, which depends on the type of innovative product and the situation prevailing at the moment in the market, is given.

Factors are singled out: the demand vector, improvement of output, quality control, indicators of regulatory documentation that affect the quality of products.

The role of the state in the state innovation policy is shown, which is realized in three main directions: ensuring innovation activity, forming the target program, stimulating state support. Qualification state measures of influence on innovation activity are also considered.

The schemes of innovative strategies of leadership and imitation are given. The leadership strategy is aimed at developing and researching the product, and imitating strategy is used when the technical documentation is used for the first time at the enterprise, but the market is already known. A set of measures is proposed to attract new innovative projects.

Keywords: innovation strategy, innovation, innovation activities, innovation policy, marketing concept.

О.М. Анісімова, Н.В. Горячова

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Виявлено чинники, які впливають на формування інноваційної стратегії: зовнішні та внутрішні чинники. При цьому потрібно враховувати потенціал регіону його слабкі та сильні сторони, особливості території і використання ресурсів регіону.

Дана характеристика маркетингової концепції та концепції тих технологічій проштовхування, яка залежить від виду інноваційного продукту та ситуації, що склалася в даний момент на ринку.

Виділено фактори: вектор попиту, вдосконалення випущеної продукції, контроль якості, показники нормативної документації, які впливають на якість продукції.

Показана роль держави в державній інноваційній політиці, яка реалізується за трьома основними напрямками: забезпечення інноваційної діяльності, формування цільової програми, стимулювання державної підтримки. Також розглянуті кваліфікаційні державні заходи впливу на інноваційну діяльність.

Наведено схеми інноваційних стратегій лідерства та імітації. Стратегія лідерства спрямована на розробку та дослідження продукту, а імітаційну стратегію використовують коли технічна документація використана вперше на підприємстві, але на ринку вже відома. Запропоновано комплекс заходів для залучення нових інноваційних проектів.

Ключові слова: інноваційна стратегія, інноваційна діяльність, інновації, інноваційна політика, маркетингова концепція.

О.Н. Анисимова, Н.В. Горячова

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Выявлены факторы, которые влияют на формирование инновационной стратегии: внешние и внутренние факторы. При этом нужно учитывать потенциал региона его слабые и сильные стороны, особенности территории и использования ресурсов региона.

Дана характеристика маркетинговой концепции и концепции технологического проталкивания, которая зависит от вида инновационного продукта и ситуации сложившейся в данный момент на рынке.

Выделены факторы: вектор спроса, совершенствование выпускаемой продукции, контроль качества, показатели нормативной документации, которые влияют на качество продукции.

Показана роль государства в государственной инновационной политике, которая реализуется по трем основным направлениям: обеспечение инновационной деятельности, формирование целевой программы, стимулирование государственной поддержки. Также рассмотрены квалификационные государственные меры воздействия на инновационную деятельность.

Приведены схемы инновационных стратегий лидерства и имитации. Стратегия лидерства направлена на разработку и исследование продукта, а имитационную стратегию используют когда техническая документация использована впервые на предприятии, но на рынке уже известна. Предложен комплекс мер для привлечения новых инновационных проектов

Ключевые слова: инновационная стратегия, инновационная деятельность, инновации, инновационная политика, маркетинговая концепция.

Statement of a problem. The social and economic system achieves success in the activities only if it is in a condition of consecutive development.

The innovative way of development of industrial enterprise is based on knowledge and on change of economic structure. Task of each industrial enterprise is forming of innovative strategy.

The strategy of innovative development of industrial enterprise is a basis of the concept of sustainable development of the state [2, 5]. The main component of sustainable development of the state is the innovative policy of the state which is aimed at providing stimulation of subjects of economy for the purpose of release of new competitive products, developments and deployments of new technologies. Competitive product quality and efficiency of its production are caused by the innovative capacity of producer.

But at the present stage of development criteria for evaluation of the beginning of work in innovative process aren't developed. Important component of all innovative process is intellectual providing various stages of development and implementation of a new product. And feature of strategy implementation of sustainable development is determination of the specific directions which will cause growth of economic potential as the entities also and the states.

The strategy of the organization is a master plan of actions which determines the strategy of tasks, resource allocation in goal achievement during the long period of time [1].

Goods and services developed or improved by constructors in enterprises that bring profit, save energy, contribute to less pollution of the climate and the environment, facilitate the work of the worker is referred to as innovative.

But innovations of managerial and economic nature can't be expressed in a cash equivalent. They aren't intended for implementation in the market. Therefore commercialization is suitable not for all innovations, and, therefore, innovations are a prerequisite for strategy financing. The profit which is got from sale of innovative products can be means for investment into different projects including and innovative. Their scientifically

based classification at the different levels is necessary for the analysis and increase in efficiency of innovations. It will give information for development and implementation of effective policy, both for the entity, and for the country.

Analysis of the last researches. Such leading economists-theorists and practitioners were engaged in strategic planning of innovation activity as: Grinov A.V, Danilishin B.M, Zaruba V.Ya., Landik V.I, Mochalov B.M, Pererva P. G. [6], Sadekov A.A, Samoukin L.I, Yakovlev A.I and others.

Studies of the problems of increasing the efficiency of production as a result of the introduction of innovations were carried out by such domestic and foreign scientists as: Ansoffa I., Berens V., Vihansky A.S, Galchinsky S.M, Heyda V.M, Mikhalev O.V, Nemtsov V.D, Ponomarenko V.S, Porter M., Twist B., Thompson A., Khargadon E., Chandler A., Shershnev S.E, Shumpeter J., Yastremsky A.M. and others.

However urgent is a problem of forming of innovative strategy.

Research purpose: Is the development of proposals to improve the system of strategic management of innovation activities in the enterprise.

Statement of the main material. In modern scientific literature there are many determinations of strategy and each author on the sees and treats need of forming of strategy.

O.V. Mikhalev Proposed to assess the quality of the investment structure by their innovativeness, and also introduced the term "level of innovative motivation for investment activity". According to the scientist, the connection between investment and innovation makes it possible to consider it an integral index of activity both at the beginning of the innovation process and at the end of the innovation process [3-4].

The researcher B.M Mochalov. Defined the strategy as the aggregate of the branches of the national economy, the production of its transportation and the provision of services to the population. The author believes that such a definition does not disclose aspects of strategic potential, but only one execution of the production function.

L.I. Samoukin Believes that the strategic potential should be considered in the relationship that arise between individual employees, labor collectives, and organizations to fully utilize their abilities to create material goods and services.

At any entity selection process of rational innovative strategy is based on results of assessment of forms of innovative activities which is shown in different types of innovations. High innovative activity is shown by the entities of mechanical engineering and metal working which use modern technologies, materials and methods of management. Generally it is the state entities and this aspect causes specifics of the state innovative policy which are aimed at the development of a public sector of economy. Forming of innovative strategy on industrial enterprise is caused by high risk level and uncertainty of result, and also a temporary factor.

Factors which influence forming of innovative strategy can be divided on external and internal. External factors are factors to which state orders for innovative products, innovative policy of the state, regulatory framework level, macroeconomic development belong. Those which arise in the entity belong to internal factors. These are financial resources and their distribution for innovative activities, and also skill level of personnel, understanding of development of new tendencies of this industry of the entity and a capability of a management to make decisions on release of innovative products.

It is also necessary to consider the regional potential of development which has both strong, and weaknesses. It is necessary to consider features of the territory and use of resources in this region.

Basis of strategic management of industrial enterprise is management of an intellectual resource which comprises material and non-material objects and assets. The research equipment, security documents of intellectual property items, information and the software

belong to tangible assets. The basic education of personnel, target and information training of personnel belongs to intangible assets.

The concept of innovative development of industrial enterprise is connected with a certain type of goods which can realize in itself(himself) a material or non-material form of knowledge. Such goods are called scientific and technical products.

The scientific and technical products are a result of intellectual activities which has commercial value. Development of the entity is possible on condition of two concepts: marketing and technological pushing through.

The marketing concept is based on production and caused by market conditions.

The concept of technological pushing through is based on the new knowledge gained as a result of innovative developments.

The successful result of implementation of these concepts depends on a type of an innovative product and the situation which developed at present in the market. But even if it will be the most demanded innovative product with an economic potential, then he can be not popular by the consumer owing to structural or professional incompatibility. Therefore this circumstance involves forming of adaptation structure the developer consumer of an innovative product which have general intellectual, financial and economic and organizational base. Therefore the innovative development strategy of industrial enterprise is characterized by increase in research and production divisions.

Innovations enhance material and technological base of industrial production by use of the equipment of high technologies, create the new level of intellectual potential. Innovative strategy assumes increase in the social status of level of the entity.

But the most important category which determines the level of development of industrial enterprise is product quality. It is connected with the following factors.

First, the vector of demand for an industrial industry changed.

Secondly, enhancement of products of indicators of reliability, capacity of the load and high-speed and temperature ranges of operation of the issued products as failure leads to death of people, pollution of ecology.

Thirdly, increased quality control of the delivered products.

Fourthly, the indicators quality of the regulating documentation (specifications, state standard, production schedules, engineering procedures).

Current trends in the world on creation of industrial output make more strict requirements on ecological application on safety and comfort. Therefore a characteristic sign of modern high-quality innovative products is increase in a share of an intellectual component.

Innovative activities of the entity are directly connected with financing of different stages of an innovative cycle.

Innovative strategy is the strategy of high-technology industrial enterprise. It creates a complex of actions for technological enhancement of production, to change of an organizational structure of the entity, implementation of innovative technologies of management.

Implementation of innovative strategy of industrial enterprise can't be based on economic methods of management. Financing of industrial enterprise which is engaged in innovative activities isn't capable to solve many problems of creation of production structure with the necessary level of innovative activity.

And a role of the state as guarantor of long-term effective policy increases in connection with features of forming and functioning of the world market.

The state innovative policy of industrial enterprises is implemented in three main directions [7]:

- ensuring innovative activities, creation of an economic and social base for implementation of innovations on industrial enterprises;

- forming of system of the state target program aimed at the development of innovations on industrial enterprises;

- forming of an incentive system and the state support in case of development of innovations on industrial enterprises.

The first direction of innovative policy of the state provides the level of competitiveness of industrial output with new tendencies of market development. The second direction is market grouping of the social benefits which promote use of all types of resources for the solution of urgent problems of development. The third direction of innovative state policy provides forming of favorable climate for development of innovative activities of all product lifecycle.

Many different factors influence development of industrial enterprise and it causes set of methods of the state impact on innovative activities. The state methods of support of the entities which are engaged in innovative activities can be divided into indirect and direct methods.

The state corrective actions on innovative activities	
Direct corrective actions	Indirect corrective actions
Public	Legislative
1. Public financing RESEARCH AND DEVELOPMENT	1. Protection of intellectual property and author's right
Program and target	Tax
1. The state order on development and deployment of an innovative product	1. Preferential taxation
2. Interrelation between scientific departments and production	2. Accelerated depreciation method

Fig. 1. System of the state support of innovative activities industrial enterprises (it is enhanced by authors)

The innovative policy of the state is directed to effective functioning of industrial enterprises, namely in the field of the structural organization of a technical and economic, intellectual and managerial component.

When forming innovative strategy it is necessary to consider nature of their implementation. Strategy assumes consecutive behavior which allows the entity to determine itself in the environment. Depending on the internal and external environment the following classification signs of innovative strategy which are provided to tab. 1 can be considered by the entity. In case of constantly changing market conditions it is possible to allocate two groups of innovative strategy: active and passive. The entity which chooses active strategy stakes on use of the new technological ideas. From active innovative strategy it is possible to allocate two types of strategy: leaderships and imitations. Distinction between them is that if the new technology of the entity is realized in an innovative product, in that case use the strategy of leadership.

Table 1

Signs of classification of innovative strategy.

Strategy classification sign	Strategy types	Essence of strategy
Stages of innovative activities	Stage of strategy of Research and Development	Carrying out by the entity new researches and developments
	Stage strategy of production	Production updating
	Stage strategy of implementation	Conclusion of new products to the market
Nature of implementation of innovative strategy	Competitive strategy	Is characterized by innovative products which are offered to implementation and correspond to the high level of product competitiveness
	Strategy of borrowing	Purchase of the production license at other entity
	Marketing: - defensive; - dependent; - protective.	Strategy is directed to preserving the taken positions in the market. this strategy is characteristic of the entity of stronger in marketing, than in Research and Development, improvement of products and the production technology

The entity which chooses the strategy of leadership directs the main part of the investments to development and a research of a product. The scheme in case of the choice of innovative strategy of leadership is provided on fig. 2.

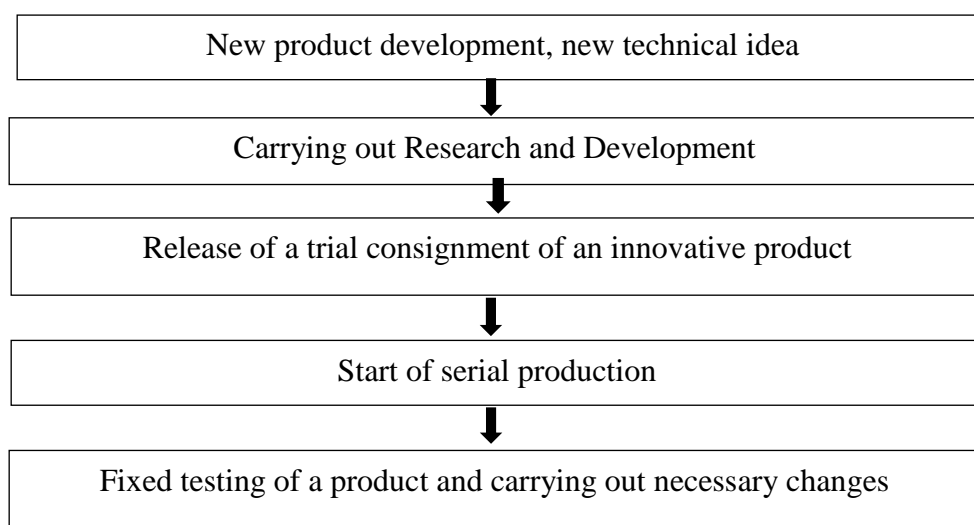


Fig. 2. Scheme of innovative strategy

The entity uses imitating strategy in that case when the technical idea is used among the first, but in the market and often the enterprises that use imitation strategists become leaders in the market bypassing the original leader of the innovation.

Passive innovative strategy are fixed innovations in marketing. When the entity chooses passive innovative strategy, it is displayed on changes of external conditions.

Innovative strategy are aimed at the development, implementation of capacity of the entity, and also its region and are considered as reaction to change of the external environment.

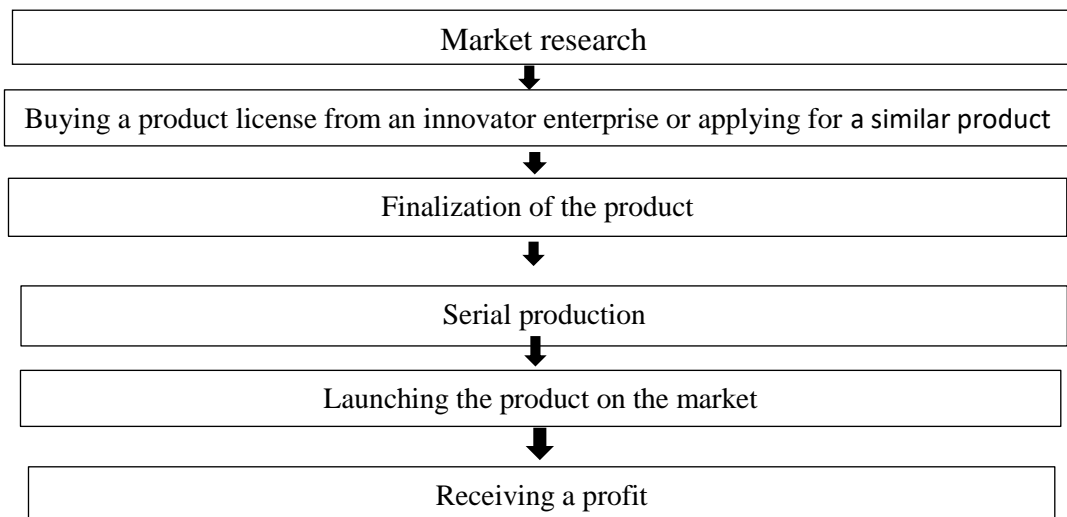


Fig. 3. Scheme of the innovative strategy of imitation

The innovative policy of the enterprise must proceed from the fact that it is located in the region. Also, the state considering the potential of the enterprise must proceed from the region in which the enterprise is located. Developing an innovative strategy, the enterprise must take into account the specifics and capabilities of the region, its resources, both labor and natural, energy costs, environmental resources. The developed state policy should also take into account the specifics of the region in which the enterprise is located.

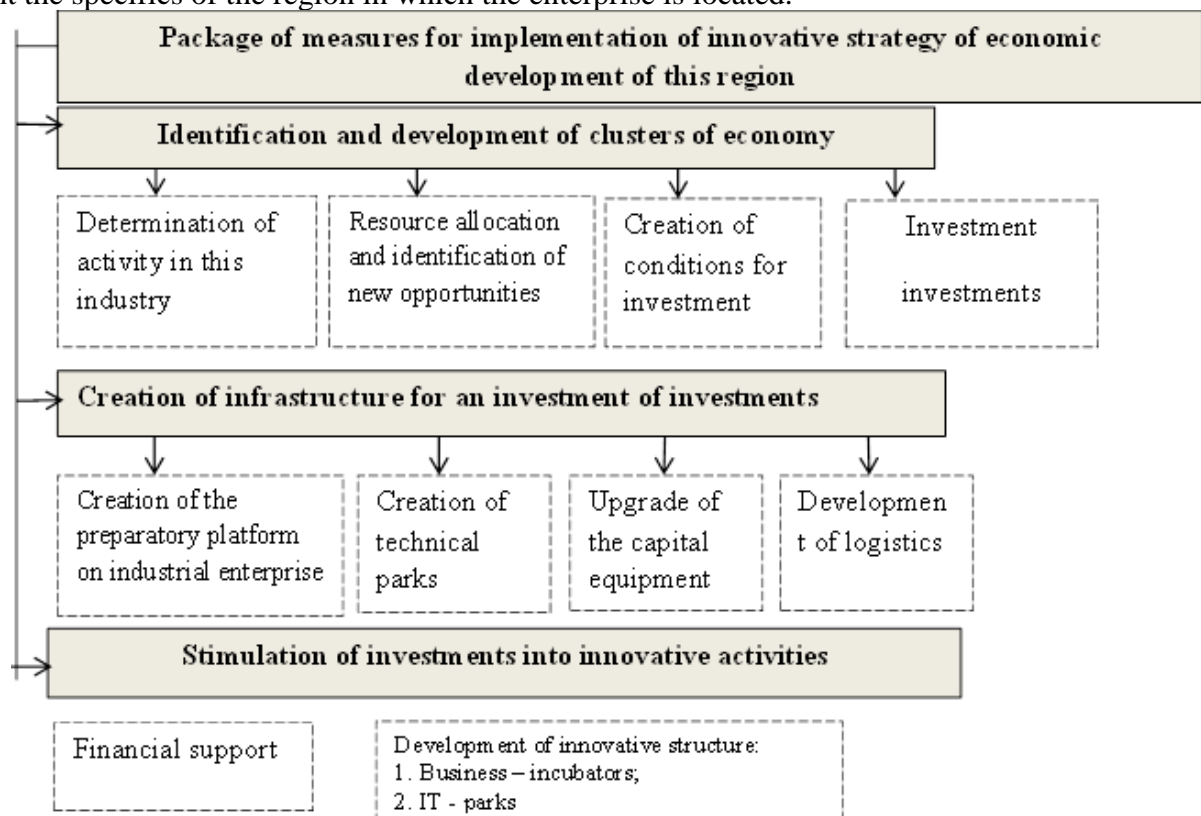


Fig. 4. A set of measures to attract new investment projects (it is enhanced by authors)

If the region is industrial, all the prerequisites for the development of industry should be directed to the region. If the region is agrarian then state policy should be aimed at the

development of the agrarian industry in this region. That is, the state-region-enterprise is closely related.

The package of measures of fig. 4 is necessary for attraction of new investment projects. Creation of conditions for implementation of investment projects gives the chance to this region or area the advancing growth of total amount of the involved investments into this region or area. Identification and development of innovative clusters which determine activity by different clusters, and also attraction and an investment of investments into the innovative project that promotes development of this industry and economy of the region concern to them. One of the main components in this set of measures is the creation of an infrastructure for investment. To implement such an infrastructure, it is necessary to create preparatory sites at industrial enterprises, technical parks, and also to upgrade the main equipment. But without stimulating investment in innovation, this can not be done. We need to attract both domestic and foreign investors for Research and Development.

Results of a research. The market of innovative products takes the leading place along with the raw materials market, fuel and energy resources and technologies. Without development of this type of the market further development of a world economic system is impossible. The concept of steady functioning of industrial enterprise is based on development of innovative strategy which regulates communication between different stages of product lifecycle. Also important criterion of efficiency of implementation of innovative strategy is the level of standard legal support of all stages of product lifecycle. Summing up the results, it should be noted that forming of regional strategy is directly connected with forming by the innovative strategy and management of industrial enterprises where the key moment is providing optimum conditions of forming, development and use of knowledge in the form of tangible and intangible assets of industrial potential which are directly connected with laws of the government. Only in case of a consent of actions of industrial enterprises with the government, scientific research, preserving and strengthening of innovative and industrial capacity of the region is possible. This mechanism will become more efficient for stimulation of development of innovations in this region.

REFERENCTS

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент Учебное пособие / Д. В. Арутюнова. - Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. -122 с.
2. Степаненко Д. М. Инновационная политика Республики Беларусь. – / Д. М. Степаненко. - Мн.: Право и экономика, 2005. – 283 с.
3. Михалев О.В. Инновационная активность и экономическая устойчивость в развитии региональных хозяйственных систем / О.В. Михалев // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. - №27 (210). – С.19-125.
4. Михалев О.В. Инновационная активность российских предприятий / О.В. Михалев // Научный журнал НИУ ИТМО; Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2015. - №1. – С.168-176.
5. Никитенко П. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности / П. Никитенко, Л.Платонова//Доклады НАН Беларуси. – Т. 48. - №5. – 2004. – С. 112 – 115.
6. Перерва П. Г. Функції ЗСП при формуванні стратегії розвитку машинобудівного підприємства / П. Г. Перерва, Т. Іллка, Р. О. Побережний // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2014": тр. 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-4 грудня 2014 р. – Харків : НТУ "ХПІ", 2014. – С. 162-165.
7. Проблемы і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2011. – 644 с.

УДК 330.341.1

А.В. Карпенко, к.е.н., доцент, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці Запорізького національного технічного університету,

Ю.С. Кононенко, магістр Запорізького національного технічного університету

СТРАТЕГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах ринкової економіки, заснованої на конкуренції, пріоритетним чинником розвитку та виведення країни з економічної кризи стає готовність населення до інноваційних змін та поширення інноваційної діяльності. Її успішність, що пов'язана з виводом на ринок нової інноваційної продукції, залежить від обсягів процесів комерціалізації. Тому сьогодні, коли розширюються умови для високопродуктивного розвитку різних секторів економіки та загалом підприємницької діяльності, відбувається прискорення науково-технічних змін і їх впровадження у виробництво, набувають особливої актуальності теоретичні дослідження комерціалізації.

У статті розкрито роль та стратегічне значення комерціалізації, важливість розвитку процесів комерціалізації у сучасному суспільстві. Доведено, що комерціалізація є важливим елементом інноваційної діяльності, оскільки представляє собою процес перетворення результатів науково-технічної діяльності на товар і подальшу їхню ефективну реалізацію в промислових масштабах. Вона виступає у формі своєрідної посередницької діяльності, що сполучає науково-технічну та комерційну діяльність й забезпечує розвиток ринкових відносин і як катализатор відображає їх стан.

Розглянуто суть і зміст процесу комерціалізації інноваційної діяльності. Узагальнено поняття «комерціалізація» та запропоновано її трактування. Визначено, що комерціалізація характеризується успішною трансформацією нового продукту або послуги від концепції до ринку, забезпеченням реальних умов для перетворення всіх суб'єктів (в т.ч. державних підприємств) у вільних та ефективних товаровиробників, формуванням раціонального конкурентного середовища, пожевленням трудової, господарської і підприємницької діяльності.

Визначено основні фактори впливу на успіх комерціалізації інноваційної діяльності за рівнем сприятливості. Представлено основні способи комерціалізації й етапи її реалізації. Проаналізовано основних суб'єктів комерціалізації інновацій, що визначають її складність і прибутковість, рівень взаємодії в межах матеріального виробництва і соціальної сфери, швидкість просування результатів науково-технічних досліджень до споживача, можливість її вживання за різними сферами застосування.

Ключові слова: комерціалізація, інновація, технологія, науково-технічна діяльність, етапи комерціалізації, інтелектуальна власність, суб'єкти комерціалізації.

Рис. 3, Табл. 2, Літ. 26

А. В. Карпенко, Ю. С. Кононенко

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В условиях рыночной экономики, основанной на конкуренции, приоритетным фактором развития и вывода страны из экономического кризиса становится готовность населения к инновационным изменениям и распространению инновационной деятельности. Ее успешность, связанная с выводом на рынок новой инновационной продукции, зависит от объемов процессов

коммерциализации. Поэтому сегодня, когда расширяются условия для высокопроизводительного развития различных секторов экономики и в целом предпринимательской деятельности, происходит ускорение научно-технических изменений и их внедрение в производство, приобретают особую актуальность теоретические исследования коммерциализации.

В статье раскрыта роль и стратегическое значение коммерциализации, важность развития процессов коммерциализации в современном обществе. Доказано, что коммерциализация является важным элементом инновационной деятельности, поскольку представляет собой процесс преобразования результатов научно-технической деятельности на товар и дальнейшую их эффективную реализацию в промышленных масштабах. Она выступает в форме своеобразной посреднической деятельности, соединяющей научно-техническую и коммерческую деятельности, обеспечивает развитие рыночных отношений, и как катализатор отражает их состояние.

Рассмотрены сущность и содержание процесса коммерциализации инновационной деятельности. Обобщено понятие «коммерциализация» и предложена ее трактовка. Определено, что коммерциализация характеризуется успешной трансформацией нового продукта или услуги от концепции к рынку, обеспечением реальных условий для преобразования всех субъектов (в т.ч. государственных) в свободных и эффективных товаропроизводителей, формированием рациональной конкурентной среды, оживлением трудовой, хозяйственной и предпринимательской деятельности.

Определены основные факторы влияния на успех коммерциализации инновационной деятельности по уровню благоприятности. Представлены основные способы коммерциализации и этапы ее реализации. Проанализированы основные субъекты коммерциализации инноваций, определяющих ее сложность и прибыльность, уровень взаимодействия в рамках материального производства и социальной сферы, скорость продвижения результатов научно-технических исследований к потребителю, возможность ее применения в разных сферах.

Ключевые слова: коммерциализация, инновация, технология, научно-техническая деятельность, этапы коммерциализации, интеллектуальная собственность, субъекты коммерциализации.

A. V. Karpenko, Y. S. Kononenko

STRATEGIC IMPORTANCE OF COMMERCIALIZATION FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMICS

Under the conditions of market economics based on competition, priority factor of development and getting the country out of economic crisis is population's readiness for innovation and extension of innovation. Its successfulness, related to the launches of new innovative products, depends on the volume of the commercialization process. So today, when the conditions for effective development of various economics sectors and general business activities are expanding, scientific and technological changes are accelerating and their implementation into manufacturing gain particular relevance in theoretical research of commercialization.

The article describes the role and strategic importance of commercialization, the importance of commercialization processes in modern society. It is proved that commercialization is an important element of innovation, as it is a process of transformation of scientific and technical activities for goods and their further effective implementation into industrial scale. It appears in the form of some intermediary activity that connects science, technology and commercial activities and provides development of market relations and as a catalyst reflects their status. The essence and content of the commercialization of innovation is observed.

The concept of «commercialization» is generalized and its interpretation is offered. It is determined that commercialization is characterized by successful transformation of a new product or service from concept to market, providing real conditions for the conversion of all entities (including public companies) into free and efficient producers by formation of efficient competitive environment, revival of labor and business activity.

The main factors influencing the successful commercialization of innovation activity according to favorable level are defined. The basic methods of commercialization and the stages of its implementation are depicted. The basic subjects of innovations' commercialization that determine its complexity and profitability, level of interaction within the material production and social sphere, speed advancement of scientific and technical research to consumer, the possibility of its use for different applications are analyzed.

Keywords: commercialization, innovation, technology, science and technology activities, stages of commercialization, intellectual property, commercialization subject.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. У період загострення кризових явищ у вітчизняній економіці та низьких темпів просування реформ, все більшої актуальності набуває створення нових конкурентоспроможних продуктів і послуг, ефективне використання досягнень науки і техніки. Тим паче, що Україна взяла курс на участь у висококонкурентному середовищі Європейського Союзу та інших країн світу, однак загострення конфліктної ситуації з Росією (втрата АР Криму та війна на Сході України), ускладнення внутрішніх відносин у владі та серед власників капіталу, падіння курсу національної валюти все ще віддаляє нашу державу від визначених пріоритетів та стабільного конкурентоспроможного стану.

Попри суттєві ускладнення вітчизняного економічного розвитку забезпечити окреслені завдання здатна комерціалізація, що має сприйматися як побудова бізнесу, який заснований на результатах науково-технічних досліджень та діяльність, яка спрямована на розробку і просування інноваційних товарів на ринок до споживача. Саме комерціалізація результатів науково-технічної діяльності дозволить активізувати підприємницьке середовище у вітчизняній економіці та сприятиме загальноекономічному піднесенню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з проблем, які розглядаються і публікацій з проблеми, що розглядається, визначення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття, актуальність проблеми.

Теоретичні аспекти комерціалізації та їх сфер застосування розглянуто багатьма вченими, серед яких: М. П. Бутко, Г. Л. Вознюк, В. А. Денисюк, Г. І. Жиц, А. Г. Загородній, М. Н. Квашніна, О. В. Кам'янська, Ю. А. Мальцева, Я. С. Маятковська, М. П. Мешко, А. Б. Пушкаренко, А. А. Румянцев, Г. Л. Ступнікер та інші. Проте не зважаючи на значні напрацювання з даної тематики, зокрема щодо визначення сутності комерціалізації, питання з окреслення основних рис та її значення для інноваційного розвитку, а також факторів, що визначають успішність комерціалізації є недостатньо опрацьованими та обґрунтованими.

Мета статті – теоретичне узагальнення сутності комерціалізації, її значення в інноваційному розвитку економіки та визначенні основних складових, вплив на які визначатиме рівень та якість її поширення.

Виклад основного матеріалу статті з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Перехід до ринкових відносин сприяв створенню умов для високопродуктивного розвитку різних секторів економіки та загалом підприємницької діяльності, що поступово впливало на загострення конкуренції та нарощення обсягів впровадження новітніх технологій і обумовило підвищену увагу до інноваційної

діяльності.

Інноваційна діяльність часто розглядається як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Вона може здійснюватися у двох основних напрямках – через підприємницький (організація нового виробництва; випуск нової продукції; організація сервісної підтримки) та науково-дослідницький (пошук і розробка ідеї для здійснення НДДКР; проведення цілеспрямованої НДР; розроблення технологічного процесу) інноваційні проекти за допомогою процесу комерціалізації [1, с. 10]. Тобто комерціалізація виступає важливим «посередником» між науково-технічною розробкою й об'єктом купівлі продажу та являється дієвим важелем (двигуном) завдяки якому новостворена інноваційна розробка приносить прибуток. Вона є своєрідною посередницькою діяльністю, що сполучає науково-технічну та комерційну діяльності.

Процес комерціалізації передбачає передачу власником винаходу (результату науково-технічної діяльності) іншому суб'єкту, тобто здійснюється комерційна операція щодо інновації, внаслідок чого нововведення проникають в різні галузі діяльності та знаходять усе більше споживачів. Відповідно основним призначенням комерціалізації є виведення продукту на ринок з метою поширення інновації та отримання прибутку.

Оскільки комерціалізація призначена для отримання економічної вигоди, то найчастіше дане поняття зустрічається в комерційній діяльності, а саме тоді, коли мова йде про купівлю чи продаж. Саме з метою більш повного та ширшого розуміння категорії «комерціалізація» розглянемо як висвітлюють її різні науковці (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «комерціалізація» в науковій літературі

Визначення	Автор, рік	Вид застосування
Процес, за допомогою якого результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок (НДДКР) своєчасно трансформуються в продукти і послуги на ринку.	Козметський Дж. [2, с. 11], 1999.	Процес трансформації розробок в продукти і послуги.
Процес підпорядкування діяльності підприємства, установи або організації меті отримання прибутку через розширення комерційних засад в економіці та збільшення кількості комерційних організацій.	Гаврилишин Б.Д. [3, с. 795], 2000.	Процес поширення комерційних відносин в економіці.
Процес формування капіталістичних відносин.	Хікс Дж. [4], 2003.	Процес формування відносин власності.
Отримання доходу від продажу розробок чи використання їх у власному виробництві.	Монастирний Є.А., Грик Я.Н. [5, с. 85], 2004.	Прибуткова діяльність
Модернізація результатів науково-дослідних робіт щодо конкретного споживача з метою виведення їх на ринок.	Пушкаренко А.Б. [6, с. 137], 2004.	Процес модернізації
Широке використання комерційних засад в економіці, зростання кількості комерційних структур.	Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. [7, с. 271], 2005.	Розвиток ринкового середовища

Процес переміщення технології або інноваційної концепції від стадії ідеї до ринку.	Бендерієн Р. [8, с. 74], 2007.	Розвиток інноваційної діяльності
Визначається як скоординовані технічний та бізнесовий процеси прийняття рішень (і в результаті дії), необхідних для успішної трансформації нового продукту або послуги від концепції до ринку.	Маккой Е.П., Бадінелі Р., Коебель К.Т., Табет В. [9, с. 2], 2008.	Розвиток кооперації та трансформація результатів науково-технічних досліджень в готову продукцію
Історичний процес створення ринку.	Матковська Я.С., Мальцева Ю.А. [10, с. 10], 2010.	Процес формування та розвитку ринку
Форма реалізації результатів наукової діяльності, методом їх практичного використання.	Румянцев А.А. [11, с. 29], 2010.	Процес практичного використання результатів наукової діяльності
Процес перетворення об'єкта власності (інновації) в прибуток засобами торгівлі.	Мухопад В.І. [12, с. 51], 2010.	Процес трансформації об'єкта власності в прибуток
Стратегічно значущий процес для економіки України та її суб'єктів господарювання, що забезпечує їх конкурентоспроможність та інтенсивність соціально-економічного розвитку.	Калиниченко М. П. [13, с. 44], 2012.	Стратегічно значимий процес для національної економіки
Об'єктивний та історично обумовлений ринковий процес, який пояснює формування і розвиток нових ринків та інститутів.	Бутко М.П., Попело О.В. [1, с. 10], 2015.	Процес формування і розвитку нових ринків та інститутів

Більшість науковців наголошують, що комерціалізація є процесом трансформації та модернізації. Крім цього, у своїх працях вони зауважують, що комерціалізація є своєрідною формою взаємодії науки та промислових підприємств переважно в тих наукових пропозиціях, які на ринку мають платоспроможний попит, тобто мають принести прибуток. Майже всі вони звертають увагу на те, що комерціалізація є набором певних відносин та дій в процесі перетворення наукових досліджень на товар, що сприяє формуванню прав власності та розвитку ринкових відносин.

Зокрема Пушкаренко А.Б. констатує, що створення суттєво нової розробки не обов'язково передбачає одразу отримання комерційного товару, а також реалізується через залучення третьої сторони, яка безпосередньо займається питаннями пов'язаними з комерціалізацією інновацій [6, с. 137]. Слушним є зауваження Монастирського Є.А. [5], що комерціалізація являється базовою умовою успішного впровадження результатів інноваційної діяльності високотехнологічних підприємств в будь-якій країні, навіть не зважаючи на рівень розвитку економіки. Тобто з цього випливає, що комерціалізація є своєрідним поштовхом для розвитку економіки. Крім того, Матковська Я.С. [10, с. 10]

наголошувала, що основне призначення комерціалізації полягає в проникненні ринкової основи в некомерційну сферу та її прикладний аспект, що не лише комерціалізує інновацію з метою отримання прибутку, а й перетворює існуючі ринки в нові. В свою чергу Дж. Хікс [4] доводив, що перехід до сучасної фази економіки здійснювався завдяки комерціалізації у сільському господарстві, формуванню ринку праці та промисловій революції.

Із представлених визначень можна зробити висновок, що комерціалізація – це процес, за допомогою якого втілюються в життя новітні розробки та технології, які доводяться до ринку з метою отримання прибутку.

Комерціалізацію розглядають у відношенні до багатьох явищ, серед яких науково технічний прогрес, інновації та технології. Тому не дивно, що висловлювання «комерціалізація», «комерціалізація інновацій», «комерціалізація науково-дослідних робіт», «комерціалізація технологій», «комерціалізація інтелектуальної власності» є суттєво поширеними та все більше зустрічаються у повсякденні (табл. 2).

Таблиця 2

Сутність та вживаність поняття комерціалізації за сферами застосування

Визначення	Автор, рік
Комерціалізація науково-дослідних робіт – це ...	
... сукупність способів і дій для реалізації результатів наукових досліджень у нові чи вдосконалені види промислової продукції, обладнання або технології, методи управління й організації, що задовольняють нові споживчі потреби.	Денисюк В.А. [14, с. 39], 2006.
... взаємовигідні дії всіх учасників процесу перетворення результатів інтелектуальної праці у ринковий товар з метою отримання прибутку чи іншої ринкової вигоди.	Мешко Н.П., Робота П.В. [15, с. 41-42], 2008.
Комерціалізація технологій – це ...	
... процес перетворення результатів науково-технічної діяльності на товар і подальшу їхню ефективну реалізацію в промислових масштабах.	Дежина І.Г., Салтиков Б.Г. [16], 2004.
... процес трансформації наукових результатів у товар та його використання в промислових масштабах.	Жиц Г.І., Квашніна М.Н. [17, с. 47], 2006.
... будь-яка діяльність, яка створює дохід від використання результатів наукових досліджень.	Бут С.Ю., Совершенна І.О. [18, с. 21], 2011.
... вид комерційного трансферу технологій, в результаті якого відбувається реалізація інноваційної продукції та готових інноваційних технологій на ринку через пошук партнерів та потенційних покупців.	Петруненкова А.А. [19, с. 44], 2011.
... перманентний процес руху технологій, які забезпечують інноваційний розвиток держави в цілому.	Косенко О.П. [20, с. 11], 2015.
Комерціалізація інтелектуальної власності – це ...	
... процес активної реалізації технологічного капіталу підприємства як з складовою його інтелектуального капіталу з метою підвищення прибутку і забезпечення зростання ринкової капіталізації підприємства.	Ступнікер Г.Л. [21, с. 163], 2008.
... відносини з приводу використання інтелектуальної власності в ринковій економіці, які набувають інституційного оформлення в угодах щодо прав на об'єкти інтелектуальної власності як специфічного товару, введеного у господарський обіг.	Кам'янська О., Чікіна О. [22], 2009.
... процес виділення коштів на створення об'єктів інтелектуальної власності та поетапного контролю за їх витрачанням, включаючи оцінку і передачу завершених і освоєних у промислових умовах	Прохоров А.Н. [23, с. 66], 2011.

результатів інтелектуальної діяльності.	
Комерціалізація інновацій – це ...	
... діяльність з продажу або сприяння продажу інноваційних товарів та послуг.	Дорофеева В.В. [24, с. 57], 2010.
... процес реалізації інноваційного продукту на ринку технологій шляхом його передачі або продажу для промислового виробництва на основі відповідного договору з метою отримання комерційної вигоди.	Зубко О.В. [25], 2010.

В запропонованому блоці вживаності комерціалізації за різними сферами застосування чітко виокремлюється її стратегічне значення для розвитку національної економіки, прослідковується їх суттєва спільність у визначеннях і певна повторюваність. Наведені трактування комерціалізації незалежно від сфери застосування характеризують процес перетворення (трансформації) результатів науково-технічної діяльності (інтелектуальної праці) у ринковий товар, просування його до споживача з метою отримання прибутку. Об'єктом комерціалізації виступає інноваційна продукція (винахід, корисна модель, промисловий зразок тощо). Відповідно комерціалізація сприяє не лише задоволенню потреб її суб'єктів, а й забезпечує формування та розвиток ринкових відносин і як каталізатор відображає їх стан. Вона створює конкурентне середовище, поживляє трудову, господарську і підприємницьку діяльність.

Інноваційна діяльність неможлива без комерціалізації, що було доведено ще Й. Шумпетером [26], який комерціалізацію інновацій визначив початковим етапом формування і розвитку ринкових відносин. А на думку І. Дежиної та Б. Салтикова [16] успіх комерціалізації інновацій має стратегічне значення для інноваційної діяльності інноватора, визначає його конкурентоспроможність й виступає важливою складовою розвитку економіки в цілому. Разом з цим, Жиц Г. І. та Квашніна М. Н. [17, с. 47] вдаються до порівняння і визначили відмінності між поняттями «трансфер» (відбувається загальне визнання продукту) та «комерціалізація» (відбувається обов'язкова передача права на інтелектуальну власність). Тобто комерціалізація є значно складнішим процесом, тому що він пов'язаний зі зміною прав власності, які ускладнено реалізуються за умов низького розвитку ринкових відносин.

Основним завданням комерціалізації є отримання прибутку за рахунок використання права на об'єкти інтелектуальної власності у власному виробництві або продаж чи передача прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам.

Основні фактори, які впливають на успіх комерціалізації інноваційної діяльності представлено на рис. 1.

Успішність комерціалізації інноваційної діяльності в суттєвій мірі визначається привабливістю новітньої ідеї, яка ґрунтується на основі вивчення й аналізу попиту на ринку, вдало складеним бізнес-планом і взаємодією з інвесторами та партнерами.

Всі фактори, які впливають на комерціалізацію інновацій можна поділити на дві групи, а саме: фактори безпосереднього впливу (законодавчі зміни; зміни які виникли у податковій чи бюджетній системах; зростання корупції тощо) та опосередковані фактори (загострення політичної чи військової ситуацій; екологічні та стихійні лиха тощо). Дослідження факторів впливу дає уявлення про те, у якому напрямку необхідно здійснювати реформи в економіці. Зокрема, низький (або невизначений) попит на інновації, низька (або занадто велика) конкуренція на ринку, відсутність хороших ідей або можливостей для інновацій, труднощі в отриманні державної допомоги (або субсидій) для інновацій, відсутність коштів та інвестицій, недостатня чисельність кваліфікованих працівників все це є основними факторами, що спричиняють обмежене поширення процесів комерціалізації.

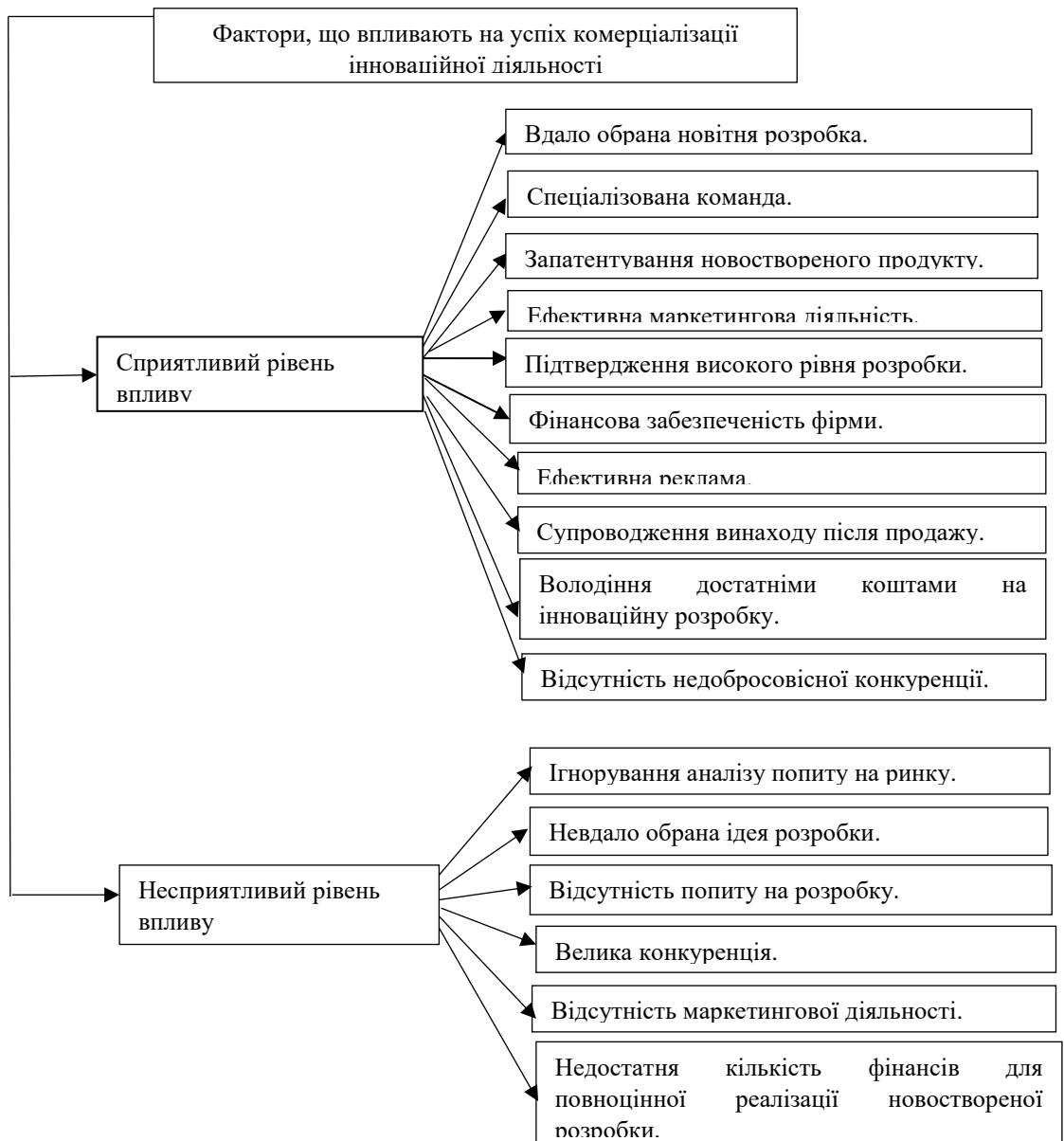


Рис. 1. Фактори впливу на успіх комерціалізації інноваційної діяльності

Для втілення в життя інноваційних продуктів і послуг важливими є не лише інноватори, а й державна влада, від створених умов якою буде залежати обсяг комерціалізації новітніх розробок, повноцінний розвиток інноваційної діяльності.

Комерціалізація представляє собою процес виведення інноваційних продуктів на ринок, який включає в себе кілька послідовних етапів (рис. 2).

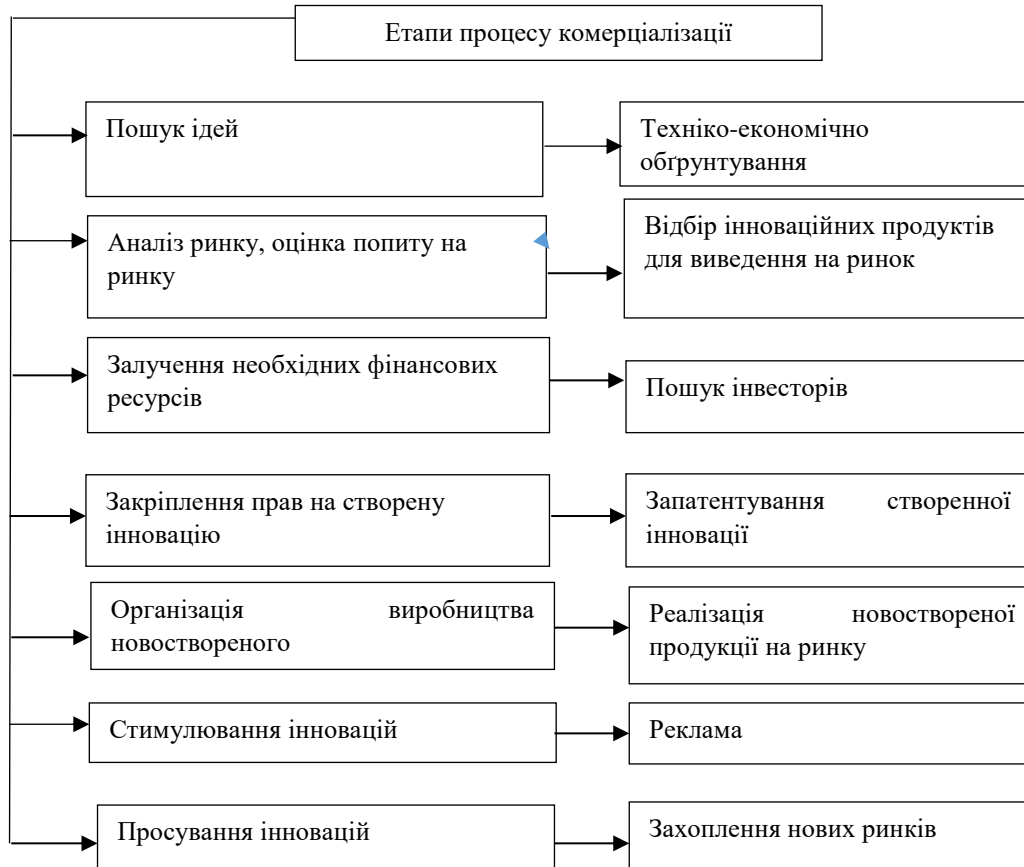


Рис. 2. Етапи процесу комерціалізації інновацій

Суб'єктами комерціалізації інновацій є: великі та середні компанії, венчурні компанії та фонди, приватні інвестори, спеціалізовані банки (рис. 3).

Всі суб'єкти мають певну зацікавленість у комерціалізації інновацій, адже вона спрямована на модернізацію наукових досягнень, в ході інноваційної діяльності в якісно новітні товари та послуги в ринковому просторі. В залежності від форми та рівня взаємодії суб'єктів в процесі комерціалізації інновацій змінюється її складність і прибутковість, швидкість просування результатів науково-технічних досліджень до споживача.

Підсумовуючи сказане, можна стверджувати, що комерціалізація інновацій є найважливішим елементом інноваційного процесу, оскільки вона представляє собою процес перетворення результатів науково-технічної діяльності на товар і подальшу їхню ефективну реалізацію в промислових масштабах. Успіх комерціалізації інновації має стратегічне значення для інноваційної діяльності інноватора, визначає його конкурентоспроможність й виступає важливою складовою розвитку економіки в цілому.

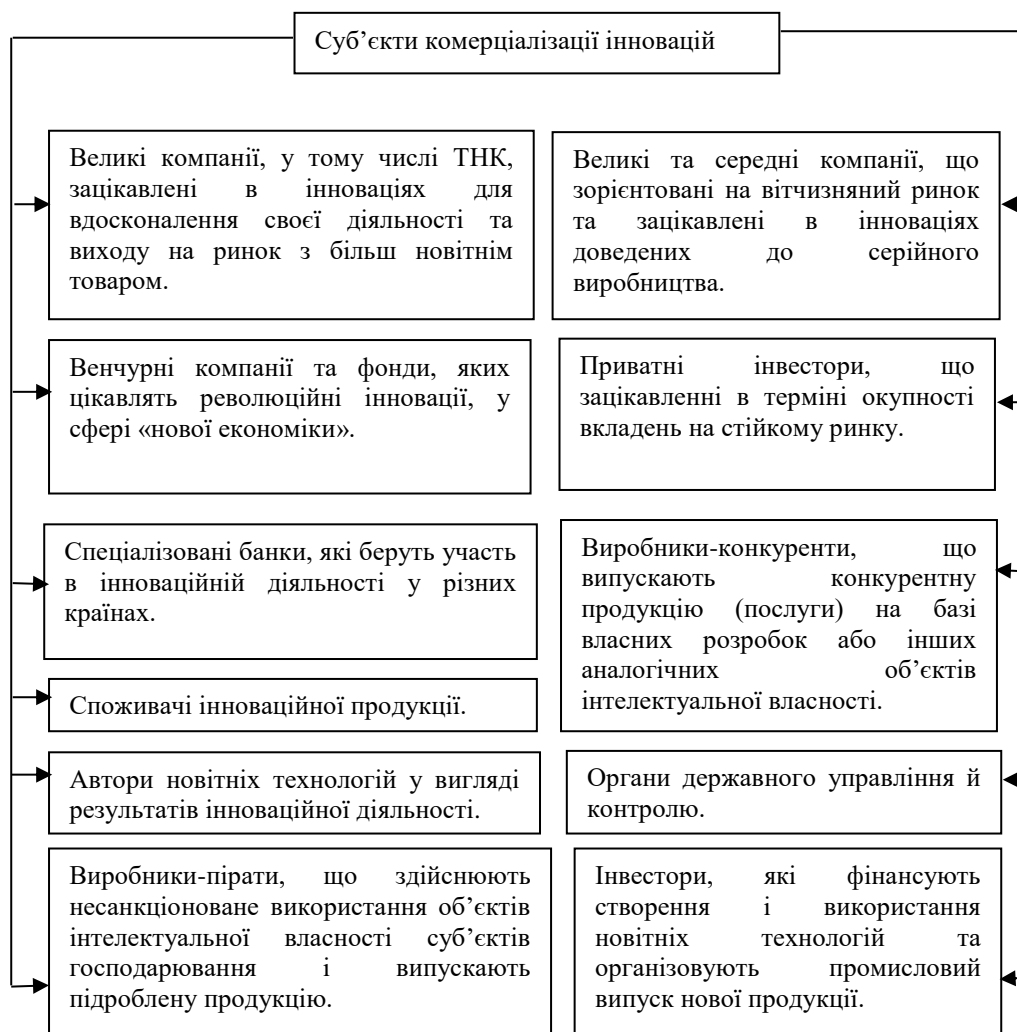


Рис. 3. Суб'єкти комерціалізації інновацій

Висновки. Узагальнено поняття «комерціалізація» та запропоновано її трактування. Комерціалізація – це історично сформований взаємовигідний для всіх учасників ринку стратегічний процес трансформації результатів науково-технічної діяльності (інтелектуальної праці) від стадії ідеї до інновації та товару для ринку з метою отримання прибутку, який передбачає активну реалізацію технологічного капіталу та модернізацію науково-дослідницьких робіт, забезпечує конкурентоспроможність і можливість виходу на новий науково-технічний (і соціально-економічний) рівень завдяки безпосередній взаємодії з розвитком інноваційної діяльності. Визначено, що комерціалізація характеризується успішною трансформацією нового продукту або послуги від концепції до ринку, забезпеченням реальних умов для перетворення всіх суб'єктів у вільних та ефективних товаровиробників, формуванням раціонального конкурентного середовища, пошкваленням трудової, господарської і підприємницької діяльності.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Бутко М. П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності в умовах поглиблення інтеграційних процесів / М. П. Бутко, О. В. Попело // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 1. – С. 7-20.
2. Козметский Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции / Дж. Козметский // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций / Под ред. Н.М. Фонштейн. – М. : АНХ, 1999. – С. 11-12.
3. Економічна енциклопедія: в 3-х т. / гол. ред. ради Б. Д. Гаврилишин. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – Т. 1: А (абандон) – К (концентрація виробництва) / Редкол.: Б.Д. Гаврилишин, відп. ред. С.В. Мочерний, заст. відп. ред. О.А. Устенко та ін. – 2000. – 864 с.
4. Хикс Дж. Теория экономической истории / Дж. Хикс ; пер. с англ. под общ. ред. Р. М. Нуреева. – М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2003. – 224 с.
5. Монастырний Е. А. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Е. А. Монастырний, Я. Н. Грик / Инновации. – 2004. – № 7. – С. 85-87.
6. Пушкаренко А. Б. Коммерциализация научно-технических разработок как составляющий элемент инновационной деятельности научно-образовательных учреждений / А. Б. Пушкаренко // Известия Томского политехнического университета. – 2004. – Т. 307. – № 3. – С.137-141.
7. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
8. Bandarian R. Evaluation of commercial potential of a new technology at the early stage of development with fuzzy logic / R. Bandarian // Journal of Technology Management and Innovation. – 2007. – Volume 2, Issue 4. – С. 73-85.
9. McCoy A. P. Concurrent Commercialization and New-Product Adoption for Construction Products / A. P. McCoy, R. Badinelli, C. Th. Koebel, W. Thabet // The construction and building research conference of the Royal Institution of Chartered Surveyors (Dublin, 4-5 September 2008) Dublin Institute of Technology. – [Electronic resource]. – Access mode : http://www.rics.org/site/download_feed.aspx?fileID=3439&fileExtension=PDF
10. Матковская Я. С. Коммерциализация – предмет экономической теории (является ли коммерциализация предметом экономической теории?) / Я. С. Матковская, Ю. А. Мальцева // Вестник УГТУ–УПИ. – 2010. – № 5. – С. 4-11.
11. Румянцев А. А. Стратегические инновации – путь к технологическому прорыву в экономике / А. А. Румянцев // В мире научных открытий. – 2010. – Часть 2, №5 (11). – С. 29-32.
12. Мухопад В. И. Коммерциализация интеллектуальной собственности: Монография / В. И. Мухопад. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2010. – 512 с.
13. Калиниченко М. П. Маркетинг комерціалізації результатів інноваційної діяльності в промисловості / М. П. Калиниченко // Маркетинг менеджмент інновацій. – Суми : Університетська книга, 2012. – № 4. – С. 43-50.
14. Денисюк В. А. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи / В. А. Денисюк // Вісн. НАН України. – 2006. – № 5. – С.39-53.
15. Мешко Н. П. Комерціалізація результатів науково-технічної діяльності у сфері міжнародного науково-технічного обміну / Н. П. Мешко, П. В. Робота // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 40-46.
16. Дежина И. Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И. Г. Дежина, Б. Г. Салтыков. – М. : ИЭПП. – 2004. – 152 с.
17. Жиц Г. И. Коммерциализация новшеств и инновационный трансфер: некоторые

подходы к трактовке понятий / Г. И. Жиц, М. Н. Квашнина // Инновации. – 2006. – № 11 (98). – С.47-51.

18. Бут С. Ю. Сучасний стан і проблеми формування та розвитку організаційно-економічного механізму комерціалізації інноваційної діяльності в Україні / С. Ю. Бут, І. О. Совершенна // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – №2. – С.20-23.

19. Петруненкова А. А. Коммерциализация технологий российской и мировой опыт / А. А. Петруненкова, Н. М. Фонштейн // Сборник статей. – М. : ЗелО, 2011. – С. 44-49.

20. Косенко О. П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій: монографія / О. П. Косенко. – Х. : НТУ «ХП», 2015. – 599 с.

21. Ступнікер Г. Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструменту управління інтелектуальним капіталом / Г. Л. Ступнікер // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 163-170.

22. Кам'янська О. Визначення комерційного потенціалу об'єктів інтелектуальної власності: (Проблеми системного підходу в економіці) / О. Кам'янська, О. Чікіна // електронне наукове фахове видання. – 2009. – № 4 – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Chikina_409.htm

23. Прохоров А. Н. Зарубежный опыт построения процесса коммерциализации интеллектуальной собственности / А. Н. Прохоров // Вестник Тюменского гос. ун-та. – 2011. – № 11. – С. 66-70.

24. Дорофеева В. В. Проблема коммерциализации инновационных разработок предприятий Сибирского региона / В. В. Дорофеева // Известия ИГЭА. – 2010. – № 5 (73). – С. 57-60.

25. Зубко О. В. Теоретичні аспекти комерціалізації інновацій в умовах глобалізації / О. В. Зубко // Економіка. Управління. Інновації. Електронне наукове фахове видання. – 2010. – №2 (4). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2010_2/10zoviug.pdf

26. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблишинг. – 2008. – 401 с.

М.І. Флейчук, д.е.н., професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин Львівського торговельно-економічного університету

РЕЦЕНЗІЯ
НА МОНОГРАФІЮ СИВОЛАП Л.А.
«ТРАНСФОРМАЦІЯ РОЛІ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНОМУ СВІТІ:
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ВИМІР»

Сучасній економіці властивий процес транснаціоналізації, що йде нестримно. У цьому процесі основною рушійною силою виступають транснаціональні корпорації (ТНК). Основним чинником ефективної діяльності ТНК виступає міжнародне виробництво товарів і послуг, яке полягає у випуску продукції материнськими компаніями ТНК і їх зарубіжними філіями на базі інтернаціоналізації виробництва. На початок ХХІ століття міжнародне виробництво товарів і послуг досягло 9 % світового ВВП.

Феномен ТНК став об'єктом дослідження багатьох загальних і спеціальних економічних теорій. Їх результатом виявилися ряд визначень даного суб'єкта за його роллю у світовій економіці, причинами виникнення й розвитку, форми, методи вироблення і реалізації стратегій та іншим параметрам.

Розширення ТНК, безумовно, свідчить про успішні фінансові результати діяльності цих структур. Розвиток форм і методів міжнародної діяльності ТНК є діалектичним процесом, що веде до виникнення в них якісно нових рис і водночас потребує подальшої зміни форми методів з метою пристосування до умов і потреб світового ринку. ТНК стали все ширше використовувати спеціалізацію і кооперування виробництва як важливу форму, що забезпечує підвищення прибутковості виробництва в глобальному масштабі. Це здійснювалося, зокрема, шляхом розмежування виробничих програм між закордонними дочірніми компаніями, підвищення їхньої конкурентоспроможності в результаті впровадження на їхніх підприємствах передових науково-технічних досягнень, отриманих в материнській компанії. Важливим стимулом до розширення закордонної виробничої діяльності ТНК було також зростання об'єктивної потреби величезного за масштабами виробництва на значних ринках збуту. Така потреба посилювала їхнє прагнення до зовнішньоекономічної експансії, бажання обминати митні й інші бар'єри і розширити свої позиції на ринках інших країн шляхом наближення до безпосереднього споживача з метою більш повного врахування його вимог і попиту. Це викликало необхідність виникнення і розвитку відповідних форм міжнародної діяльності ТНК.

Складність та масштаби впливу глобалізації світової економіки для України обумовлюються її недостатньою підготовленістю до адекватного сприйняття та реалізації глобалізаційних позитивів та мінімізації глобальних ризиків і загроз.

Вирішуючи проблеми економічної глобалізації, необхідно врахувати, що недостатньо уваги приділено дослідженню процесу глобалізації з урахуванням впливу кризових явищ як проявів циклічності світогосподарського розвитку, трансформації циклічності процесів глобалізації під впливом світової фінансово-економічної кризи; впливу світової економічної кризи на динаміку процесів глобалізації, відсутні дослідження щодо впливу соціально-економічного розвитку на процеси глобалізації.

Вищезазначене визначає об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретичних і методико-прикладних проблем, що розглядаються і вирішуються у монографії Л.А. Сиволап.

У монографії автором запропоновано варіант формування сценарію інноваційно-активного розвитку економіки України у посткризовий період. Виходячи з результатів

проведеного структурно-аналітичного дослідження, автор виділив головні компоненти інноваційно-активного сценарію розвитку України щодо переходу національної економіки на п'ятий та шостий технологічні уклади в контексті циклічності світогосподарського розвитку.

Обґрунтованість і достовірність наукових положень, висновків і рекомендацій, викладених у монографії Л.А. Сиволап базується на використанні широкого масиву первинної інформації, яка складається з даних іноземної і вітчизняної статистики, нормативних документів України та інших держав, монографічної літератури вітчизняних та іноземних науковців; забезпечується застосуванням діалектичного методу наукового пізнання та низки загальнонаукових методів - теоретичного узагальнення, аналізу і синтезу, системного підходу, порівняльного аналізу, статистичного аналізу тощо; а також апробацією отриманих результатів на науково-практичних конференціях і семінарах; публікацією у відкритому друці.

Необхідно відзначити використання автором сучасних наукових методів та інформаційно-комп'ютерних технологій при опрацюванні і узагальненні значного обсягу наукової та статистичної інформації, яка була зібрана з літературних джерел, а також отриманої автором самостійно в процесі досліджень.

Монографія є комплексним, системним науковим дослідженням, має ознаки розвитку економічної теорії, фахово відображає проблеми функціонування і аспекти формування глобального підприємництва. Безумовно, деякі положення і висновки мають дискусійний характер, потребують більш детальної аргументації. Але, в цілому монографія Л.А. Сиволап представляє значний інтерес для науковців та спеціалістів в обраній царині.

УДК 338.24(045)

Колектив авторів.

Економіка і організація управління.- Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017.- 204 с.

В журналі розміщено статті, в яких розглядаються актуальні питання економіки та управління на національному, регіональному та корпоративному рівнях. Поручено проблематику забезпечення розвитку аграрної галузі, сучасні питання організації бухгалтерського обліку, маркетингової діяльності, формування маркетингової, інноваційної та енергетичної стратегії суб'єктів господарювання, стратегії комерціалізації інноваційного розвитку національної економіки. Викладено результати статистичного аналізу викликів і трендів економічної кризи, опрацювання методології аналізу регіонального економічного ризику, обґрунтування доміант інтелектуального лідерства, узагальнення світового досвіду оцінювання гендерної нерівності, дослідження проблем ринку праці та розвитку освіти.

Наведені в журналі статті будуть корисними для наукових співробітників, викладачів вищих навчальних закладів, спеціалістів-практиків, аспірантів, докторантів та студентів.

Статті друкуються в авторській редакції.

Редакційна колегія не несе відповідальності за достовірність статистичної та іншої інформації, наведеної у статтях.

ISSN 2307-2318

© ДонНУ, колектив авторів, 2017

Підписано до друку 28.04.2017. Формат 60x84/12. Папір типографський. Офсетний друк. Умовн. друк. арк. ____ Тираж 200 прим. Замовлення № ____

Видавництво Донецького національного університету імені Василя Стуса, 21021, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
серія ДК №1854 від 24.06.2004 р.