



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ



МІЖНАРОДНИЙ
БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД
«ПЛАНЕТА
АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ»



ЕКОНОМІЧНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК

Виходить 1 раз на рік

№ 1 (8) 2015

Заснований у вересні 2008 р.

ДНІПРОПЕТРОВСЬК
2015

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Головний редактор – Б.І. ХОЛОД,
доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ)

Редакційна колегія:

О.І. Агеев – доктор економічних наук, професор (Росія);
С.Б. Вакарчук – доктор фізико-математичних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Н.П. Волкова – доктор педагогічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Л.Д. Гармідер – доктор економічних наук, доцент (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
В.М. Гесць – доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Київ);
Г.Я. Глуха – доктор економічних наук, доцент (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Р.С. Грінберг – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (Росія);
Є.О. Жуков – доктор економічних наук, професор (Росія);
А.О. Задоя – доктор економічних наук, професор, заступник головного редактора (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Г. Заман – доктор наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (Румунія);
В.В. Зірка – доктор філологічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
О.М. Зборовська – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
С.П. Кожушко – доктор педагогічних наук, доцент (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Г.О. Крамаренко – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Б.М. Кузик – доктор економічних наук, професор, академік РАН (Росія);
С.А. Кузнецова – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
В.Є. Момот – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
В.А. Павлова – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Ю.Є. Петруня – доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);
О.В. Пушкіна – доктор юридичних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
С.В. Сапожников – доктор педагогічних наук, доцент (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Г.А. Степанова – доктор філологічних наук, доцент (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
І.В. Тараненко – доктор економічних наук, доцент (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Ю.К. Тараненко – доктор технічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
В.М. Тарасевич – доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ);
О.Б. Тарнопольський – доктор педагогічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
В.А. Ткаченко – доктор економічних наук, професор (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ);
Д.К. Чистилін – кандидат економічних наук (м. Дніпропетровськ);
Л.В. Шинкарук – доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України;
Б. Шлюсарчик – доктор економічних наук, професор (Польща);
Ю.В. Яковець – доктор економічних наук, професор (Росія);
Л.В. Пилипчак – відповідальний секретар (Університет Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ).

*Затверджено до друку і до поширення через мережу Інтернет
за рекомендацією вченої ради Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол від 26 березня 2015 р. № 2).*

Програмні цілі: дослідження та узагальнення актуальних тенденцій циклічної і кризової динаміки світової економічної системи, визначення перспектив її розвитку у цивілізаційному вимірі.

Матеріали публікуються українською, російською, англійською, польською, шведською, німецькою, іспанською, французькою, італійською (змішаними) мовами.

**«Економічний нобелівський вісник»
включено до Переліку наукових фахових видань України
(наказ Міністерства освіти і науки України від 26 травня 2014 р. № 642).**

**Журнал «Економічний нобелівський вісник»
зарєєстровано в міжнародних наукометричних базах INDEX COPERNICUS, РИНЦ.**

Усі права застережено. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Економічний нобелівський вісник»** обов'язкове.

© Економічний нобелівський вісник, 2015
© Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля, оформлення, 2015

УДК 658.5:334.716

Г.Ф. АЗАРЕНКОВ,
кандидат економічних наук, професор
Харківського національного економічного
університету імені Семена Кузнеця

І.П. ДЗЬОБКО,
старший викладач Харківського національного
економічного університету імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ НА ЗАСАДАХ ЛОГІСТИКИ

У статті розглянуто сутність логістичного підходу до управління промисловим підприємством та обґрунтовано необхідність його впровадження. Узагальнено існуючі підходи до оцінки ефективності застосування логістичного підходу до управління та наведено модельний базис логістичного ланцюга, який враховує цілі обслуговуючих систем, власної логістичної системи і систем, що обслуговуються.

Ключові слова: логістика, логістичний підхід, оцінка, ефективність, управління, підприємство.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економіка України сьогодні характеризується інтеграційними тенденціями, які вимагають від кожного бізнес-суб'єкта такої організації діяльності, яка б відповідала світовим вимогам і забезпечувала конкурентоспроможність. Виходячи з того факту, що основою діяльності будь-якого підприємства є процес споживання й постійного оновлення ресурсів (безперервність потоків ресурсів), промислове підприємство постає як множина певним чином організованих потоків використовуваних ресурсів. Підприємство одержує з навколишнього середовища сировину й матеріали, енергію, інформацію тощо, перетворює їх у товари, послуги, інформацію, відходи та ін. При цьому умовою життєздатності підприємства є вигода перетворення входу – виходу. Тоді забезпечення ефективності підприємства потребує застосування логістичного підходу як цілеспрямованого оптимального управління сукупністю внутрішніх і зовнішніх відносин із приводу потокових процесів, що дозволяє забезпечити стабільні техніко-економічні показники й сприяє ефективній адаптації до змін навколишнього й внутрішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стрімкий розвиток наукових досліджень різних сфер логістики свідчить про актуальність вирішення проблем ефективності управління потоковими процесами. Серед вітчизняних досліджень з вирішення цього питання можна відзначити праці О.М. Зборовської [1], Є.В. Крикавського [2], Р.Р. Ларіної [3], М.А. Окландера [4], О.М. Тридіда, Л.В. Фролової [5], Н.І. Чухрай [6] та ін. [7–11]. Серед російських вчених значний внесок у розвиток логістики як ефективного інструмента менеджменту зробили Б.А. Анікін, Л.Б. Міротін, В.І. Сергєєв [12], І.Е. Ташбаєв та ін. Серед зарубіжних вчених можна відзначити праці Д.Д. Бауерсокса [13], Т. Давенпорта, М. Хаммера, Дж. Чампі, Р.Б. Хендфілда та ін. [14–17].

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових вітчизняних і закордонних публікацій з логістики й значний досвід її використання в практиці підприємництва, варто визнати, що наука «логістика» перебуває в стадії ста-

новлення й розвитку. Це виражається в різних і досить суперечливих концепціях щодо сутності логістики, використовуваних нею методів і сфер застосування. Невирішеними залишаються питання оцінки ефективності управління на основі логістичного підходу та оцінки ефективності діяльності підприємства після впровадження логістичного підходу.

Мета дослідження полягає в узагальненні існуючих положень щодо оцінки ефективності застосування логістичного підходу до управління та розробці методичних рекомендацій з приводу такого оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грунтуючись на аналізі концептуальних положень логістики як науки управління поточними процесами [1, 5, 7, 11], пропонується визначати підприємство як цілісну систему інтегрованих поточних процесів з урахуванням цілей власних систем (підприємство-виробник), обслуговуючих систем (підприємства-постачальники) та систем, що обслуговуються (підприємства-споживачі).

За цих умов під застосуванням логістичного підходу до управління підприємством будемо розуміти своєчасну, з урахуванням життєвого циклу, оптимальну динамічну зміну організаційно-економічного, організаційно-технологічного й іншого доцільного стану системи, що забезпечує прискорене зростання якості й обсягів обслуговування споживачів порівняно зі зростанням сукупних витрат на нього при компромісно збалансованих між собою внутрішньосистемних і зовнішніх зв'язках.

Поставлена мета дослідження передбачає визначення підходів до оцінки ефективності застосування логістичного підходу. З теорії економіки та менеджменту [8] відомо, що ефект – це результат, наслідок яких-небудь дій, а ефективність розглядається як відношення отриманого ефекту (результату) до витрат ресурсів, що забезпечили одержання цього ефекту. Тобто:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Ефект (результат)}}{\text{Витрати на отримання результату}}.$$

Логічно припустити, що ефективність управління розраховується як:

$$\text{Ефективність управління} = \frac{\text{Ефект (результат) управління}}{\text{Витрати на управління}}.$$

Виходячи з вищенаведеного розуміння ефективності управління, розглянемо наочно у літературі пропозиції з оцінювання результату застосування логістичного підходу до управління підприємством.

Для характеристики потоків використовуються різні показники, які найчастіше диференціюються відповідно до економічної природи потоків, тобто стосовно матеріальних, фінансових, інформаційних потоків тощо. Діапазон думок із приводу системи показників, які характеризують поточні процеси підприємства, серед учених досить широкий. Так, автори [2] пропонують застосовувати чотири групи показників для оцінки матеріальних потоків: структурні показники, показники продуктивності логістичної підсистеми, економічності, якості.

В.І. Сергєєв [12] до параметрів матеріального потоку відносять: номенклатуру, асортимент і кількість продукції; габаритні характеристики (обсяг, площа); вагові характеристики (вага брутто, вага нетто); фізико-хімічні характеристики вантажу; характеристики тари; умови договорів купівлі-продажу; умови транспортування і страхування; фінансові характеристики.

М.А. Окландер [4] вважає, що матеріальний потік є функцією його основних характеристик: своєчасності передавання матеріальних цінностей з пункту відправлення в пункт призначення; повноти доставки; комплектності доставки і якості матеріальних цінностей, які надходять до пункту призначення.

О.М. Поспелов [7] пропонує систему оціночних показників рівня організованості виробничих систем, що включає показники оцінки рівня реалізації принципів органі-

зованості матеріального потоку, показники оцінки функціональної, елементної та організаційної структур системи управління основним виробництвом.

У праці [13] Д.Дж. Бауерсокс виділяє такі показники: витрати; задоволення споживачів; якість; час; активи.

Н.В. Чернописька [9] поділяє показники на:

- 1) показники, що характеризують логістичну систему;
- 2) показники, що характеризують роботу логістичної системи.

До першої категорії Н.В. Чернописька зараховує логістичні активи, а саме: склади, транспорт, обладнання, запаси. До другої категорії відносить такі показники, як:

- 1) ефективність логістичної системи:
 - оборот логістичних активів;
 - рентабельність інвестицій в логістичну інфраструктуру;
 - завантаженість потужностей логістичних об'єктів;
 - оборотність запасів;
 - витрати утримання запасів;
 - частка логістичних витрат у структурі загальних витрат;
 - рентабельність каналів збуту (сегментів, клієнтів);
- 2) продуктивність логістичної системи:
 - кількість розвантажень/відвантажень на 1 робітника;
 - кількість скомплектованих замовлень на 1 робітника;
 - кількість замовлень на 1 торгового агента;
- 3) надійність логістичної системи:
 - надійність поставок;
 - готовність до здійснення поставки (ймовірність дефіциту);
 - якість поставки;
- 4) гнучкість логістичної системи.
 - гнучкість виконання замовлення;
 - гнучкість оплати.

Р.Р. Ларіна [3] розробила інтегральний показник ефективності системи управління матеріалопотоками, який включає класичні показники економічності, своєчасності запуску-випуску замовлень, надійності постачань, якості замовлень, результативності, гнучкості й ритмічності постачань.

Л.В. Фролова [5], спираючись на теоретичні й методологічні засади адаптації підприємства до попиту, розроблені Дж. Форрестером, класифікує показники за етапами технології обробки, мінливістю в часі й елементами логістичного ланцюга [5]. За етапами технології обробки показники поділяють на вхідні, проміжні й результуючі. До проміжних показників належить замовлення товарів збутовою фірмою, заводським складом і т. д. До результуючих відносять процес постачання товару споживачам.

На сьогодні домінуючою є ідея наскрізної оптимізації логістики, але, як нам видається, оприлюднені (існуючі) методичні підходи характеризують лише локальну оптимізацію потоків. У більшості випадків авторами подається оптимізація тільки матеріального або тільки фінансового потоків тощо. Наведені в літературі системи показників [1–17], які характеризують той чи інший потік, є статичними, тобто надають інформацію щодо стану потоків на конкретну дату, що не є виправданим. Така оцінка потоків не враховує взаємозв'язок та єдність поточкових процесів, і тому потребує перегляду.

Результатом впровадження логістичного підходу до управління є належним чином змодельований логістичний ланцюг [11], який враховує цілі обслуговуючих систем, власної логістичної системи і систем, що обслуговуються.

Вихідним пунктом моделювання логістичного ланцюга є опис елементів і структур, що входять до цього ланцюга. Логістичний ланцюг складається з множини підприємств-виробників $B = \{B_\mu, \mu \in M\}$, постачальників сировини й матеріа-

лів, складських терміналів, транспортних фірм та ін. У рамках логістичного ланцюга може виконуватися безліч операцій $E = \{E_j, j \in L\}$. Для співвіднесення елементів B і E введемо поняття *ключової компетенції*. Під ключовою компетенцією будемо розуміти пари (B_μ, E_j) , тобто якщо m -підприємство може виконувати j -операцію, то воно має компетенцію k_{mj} . Кожна компетенція характеризується такими властивостями, як доступні виробничі потужності $x_{mj}(t)$ на кожному з інтервалів часу t , вартість виконання роботи c_{mj} , надійність q_{mj} .

Логістичний ланцюг може бути представлений в рамках загальної теорії графів у вигляді спрямованого (орієнтованого) графа, у якому вершини є компетенц-одинацями підприємств, а дугами позначено технологічні зв'язки між компетенц-одинацями.

Внаслідок того, що елементи графа є активними, діють цілеспрямовано, автономно й характеризуються наявними комунікаціями з іншими агентами, доцільно ввести в розгляд опис елементів графа у вигляді активних елементів у термінах мультиагентних систем. Для формального подання агентів пропонується використовувати три основні функції: виробничу, функцію прибутку й пропозиції. Агенти мають власні локальні цілі. Зокрема кожне підприємство за кожною зі своїх компетенцій прагне, по-перше, до максимального використання потужностей (1):

$$x_{mj}(t) - \tau_j^v(\lambda_{vj}^\mu) \rightarrow \min, \quad \lambda_{vj}^\mu \in \Delta, \quad \lambda_{vj}^\mu \in \{0;1\}, \quad (1)$$

а по-друге, до одержання роботи з максимальним рівнем прибутку (2):

$$p_j^v - c_{mj}(\lambda_{vj}^\mu) \rightarrow \max, \quad (2)$$

де τ_j^v – нормативний час виконання роботи;

p_j^v – пропонується ціна за виконання роботи;

λ_{vj}^μ – варіант використання ресурсів агентом;

B_μ, Δ – множина альтернативних варіантів використання ресурсів.

Для множини замовлень двокритеріальна функція прибутку може бути сформульована як (3) і (4):

$$J_1^\mu = \sum_{j=1}^L x_{mj}(t) - \sum_{j=1}^L \sum_{v=1}^N \tau_j^v(\lambda_{vj}^\mu) \rightarrow \min; \quad (3)$$

$$J_2^\mu = \sum_{j=1}^L \sum_{v=1}^N p_j^v - \sum_{j=1}^L \sum_{v=1}^N c_{mj}^v(\lambda_{vj}^\mu) \rightarrow \max. \quad (4)$$

Для обліку так званих «нежорстких» факторів, як, наприклад, репутація фірми, рівень довіри, надійність постачальника, пропонується ввести в розгляд функцію репутації агента (5):

$$\varphi_{mj} = f(W_{mj}, V_j), \quad (5)$$

де W_{mj} – знання про агента B_μ , за компетенцією k_{mj} ;

V_j – важливість роботи E_j .

Таким чином, функція пропозиції агента B_μ за компетенцією k_{mj} може бути сформульована як (6):

$$BF_{mj} = f(x_{mj}(t), c_{mj}, q_{mj}, r_{mj}). \quad (6)$$

Для замовленого клієнтом кінцевого виробу формується замовлення A . Для опису виробу використовується багаторівнева специфікація. Для кожної позиції специфікації (сировина, матеріали, деталі, вузли, готовий виріб) формується окреме підзамовлення A_v . Виконання замовлення A полягає у виконанні всіх v -підзамовлень. Та-

ким чином, для виконання замовлення A відповідно до специфікації замовленого виробу формується множина $A = \{A_v, v \in N\}$ підзамовлень (множина підзамовлень і замовлення клієнта позначені однаково з метою однозначного співвіднесення кожного v -підзамовлення і певного замовлення клієнта).

Для кожного v -підзамовлення відома технологія його виконання D_v , що являє собою впорядковану послідовність технологічних операцій (7):

$$E_j (j=1,2,\dots,j_v), \quad (7)$$

де j_v – кількість операцій, необхідних для виконання v -підзамовлення.

Кожному v -підзамовленню відповідає нормативний час виконання $t_v > 0$, вартість c_v і критичні строки старту r_v й закінчення t_v . Упорядкована сукупність технологій D_v являє собою технологічний план для замовлення A . Підзамовлення можуть виконуватися паралельно відповідно до структури специфікації та обмежень за критичними строками.

Виконання замовлення A має бути зроблене відповідно до вимог клієнта, до яких належить бажана дата поставки T_{end}^a , гранично припустима вартість замовлення C^a , а також ряд додаткових параметрів (місце поставки, обсяг партії, ризик виникнення браку та ін.).

Таким чином, аналіз літературних джерел з проблем оцінювання ефективності застосування логістичного підходу до управління показав відсутність врахування дослідниками «потоковості» процесів та їх взаємозв'язку. Більшістю авторів пропонується оцінки окремо взятих поточкових процесів з рекомендаціями алгебраїчної суми отриманих результатів. Однак за таких умов порушується основний принцип логістики – взаємодія поточкових процесів і можливість отримання синергетичного ефекту. Для цього пропонується формальне подання функціонування логістичного ланцюга, який враховує цілі обслуговуючих систем, власної логістичної системи і систем, що обслуговуються, та дозволяє оцінити ефективність застосування логістичного підходу до управління підприємством.

Список використаних джерел

1. Зборовська О.М. Системне управління потоковими процесами промислового підприємства на основі логістичного підходу: монографія / О.М. Зборовська. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2011. – 312 с.
2. Крикавський Є.В. Логістичні системи: навч. посіб. / Є.В. Крикавський, Н.В. Чернописька; – Львів: Вид-во НУ «Львів. політехніка», 2009. – 264 с.
3. Ларіна Р.Р. Ефективність функціонування мікрологістичних систем: підходи та проблеми [Електронний ресурс] / Р.Р. Ларіна, А.В. Рязанов. – Режим доступу: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2013/iem/fedchenko/library/logist.pdf>
4. Окландер М.А. Логістика: підручник / М.А. Окландер. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 346 с.
5. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: монографія / Л.В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 161 с.
6. Чухрай Н.І. Логістичне обслуговування: підруч. / Н.І. Чухрай. – Л.: Вид-во НУ «Львів. політехніка», 2006. – 292 с.
7. Поспелов О.М. Організація логістичного управління діяльністю підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / О.М. Поспелов. – Харків, 2009. – 279 с.
8. Шкода М.С. Світовий досвід використання логістичних підходів для ефективного управління розвитком підприємства й адаптація їх до вітчизняних реалій / М.С. Шкода // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10 (136). – С. 31–36.
9. Чернописька Н.В. Методичні підходи оцінювання логістичної діяльності підприємства / Н.В. Чернописька – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/815/1/38.pdf>
10. Шкодін О.С. Формування та реалізація логістизації машинобудівних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук, спец.: 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за

видами економічної діяльності) / О.С. Шкодін. – Хмельницький: МОН, молоді та спорту Укр. Хмельницький нац. ун-т, 2013. – 20 с.

11. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: монографія / А.А. Пилипенко, І.П. Дзьобко, О.В. Писарчук; за заг. ред. д-ра екон. наук, доц. А.А. Пилипенка. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2011. – 344 с.

12. Логистика: учебник / В.В. Дыбская, Е.И. Зайцев, В.И. Сергеев, А.Н. Стерлигова; под ред. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с. – (Полный курс MBA).

13. Бауэрсокс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Д.Д. Бауэрсокс, Д.Д. Клосс; пер. с англ.; 2-е изд. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 640 с.

14. Sadler I. Logistics and Supply Chain Integration / I. Sadler. – London: SAGE Publications Inc., 2007. – 289 p.

15. Gupta S.M. (Ed.) Reverse Supply Chains: Issues and Analysis. – CRC Press, 2013. – 400 p.

16. Blaik P. Logistic processes and potentials in a value chain / Piotr Blaik, RafałMatwiejczuk // Electronic Scientific Journal of Logistics. – 2009. – № 2. – Issue 2. – Vol. 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.logforum.net/pdf/5_2_2_09.pdf

17. Шатт Дж.Г. Управление товарным потоком: Руководство по оптимизации логистических цепочек / Дж.Г. Шатт. – Минск: Гревцов Паблишер, 2007. – 352 с.

References

1. Zborovs'ka, O.M. (2011). *Sistemne upravlinnja potokovimi procesami promislavogo pidpriemstva na osnovi logistichnogo pidhodu* [System management flow processes of the industrial enterprise on the basis of logistic approach]. – Dnipropetrovsk, Dnipropetrovsk University of Alfred Nobel, 312 p.

2. Krikavs'kij, C.V., Chornopis'ka, N.V. (2009). *Logistichni sistemi* [Logistic system]. L'viv, 264 p.

3. Larina, R.R., Rjazanov, A.V. (2013). *Efektivnist' funkcionuvannja mikrologistichnih sistem: pidhodi t aproblem* [The efficiency of scrooging systems: approaches and challenges]. Available at: <http://www.urau.donetsk.ua/~masters/2013/iem/fedchenko/library/logist.pdf>

4. Oklander, M.A. (2008). *Logistika* [Logistics]. Kyiv, 346 p.

5. Frolova, L.V. (2004). *Logistichne upravlinnja pidpriemstvom: teoretiko-metodologichni aspekti* [Logistics enterprise management: theoretical and methodological aspects]. Donec'k, 161 p.

6. Chuhraj N.I. (2006). *Logistichne obslugovuvannja* [Logistic service]. L'viv, 292 p.

7. Pospelov, O.M. (2009). *Organizacija logistichnogo upravlinnja dijal'nistju pidpriemstva*. Diss. kand. ekon. nauk [Organization of the logistics enterprise performance management. PhD]. Kharkiv, 279 p.

8. Shkoda, M.S. (2012). The world experience of the use of logistic approaches for the effective management of enterprise development and their adaptation to local realities. *Aktual'ni problemi ekonomiki* [Actual problems of Economics], no.10 (136), pp. 31-36.

9. Chornopis'k, N.V. (2008). *Metodichni pidhodi ocinjuvannja logistichnoi dijal'nosti pidpriemstva* [Methodological approaches to the assessment logistics]. Available at: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/815/1/38.pdf>

10. Shkodina, O.S. (2013). *Formuvannja ta realizacija logistizacii mashinobudivnih pidpriemstv*. Avtoref. kand. ekon. nauk [Formation and implementation of logistics engineering enterprises. Abstract PhD]. Hmel'nic'kij, 20 p.

11. Pilipenko, A.A., Dz'obko, I.P., Pisarchuk, O.V. (2011). *Formuvannja oblikovo-analitichnogo zabezpechennja upravlinnja vitratami pidpriemstv ta ih ob'iednan': monografija* [Formation of accounting and analytical support for cost management of enterprises and their associations]. Kharkiv, HNEU, 344 p.

12. Sergeev, V.I., Dybskaja, V.V., Zajcev, E.I., Sterligova, A.N. (2008). *Logistika* [Logistics]. Moskva, Jeksmo, 944 p.

13. Baujersoks, D.D., Kloss, D.D. (2005). *Logistika: integrirovannaja cep' postavok* [Logistics: the integrated supply chain]. Moskva, ZAO "Olimp-Biznes", 640 p.

14. Sadler, I. (2007). *Logistics and Supply Chain Integration*. London, SAGE Publications Inc., 289 p.

15. Gupta, S.M. (Ed.) (2013). *Reverse Supply Chains: Issues and Analysis*. CRC Press, 400 p.
16. Blaik, P., Matwiejczuk, R. (2009). *Logistic processes and potentials in a value chain*. Electronic Scientific Journal of Logistics, 2009, issue 2, vol. 5. Available at: http://www.logforum.net/pdf/5_2_2_09.pdf
17. Shatt, Dzh.G. (2007). *Upravlenie tovarnym potokom: Rukovodstvo po optimizacii logisticheskikh cepochek* [Management of product flow: a Guide to optimizing supply chains]. Minsk, Grevcov Publisher, 352

В статье рассмотрена сущность логистического подхода к управлению промышленным предприятием и обоснована необходимость его внедрения. Обобщены существующие подходы к оценке эффективности применения логистического подхода к управлению и приведен модельный базис логистической цепи, который учитывает цели обслуживающих систем, собственной логистической системы и систем, которые обслуживаются.

Ключевые слова: логистика, логистический подход, оценка, эффективность, управление, предприятие.

In the article the essence of the logistical approach to management of industrial enterprise has been analysed and the necessity of its implementation has been based. It summarizes the existing approaches to evaluating the effectiveness of the application of logistic approach to management and is given the model basis of the logistic chain, which takes into account the objectives of the service system, its own logistics system and systems that serve.

Key words: logistics, logistic approach, assessment, efficiency, management, enterprise.

Одержано 4.03.2015.

ДИЛЕМА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ: МІЖ АЛЬТРУІЗМОМ ТА ЕГОЇЗМОМ

Статтю присвячено аналізу альтернативних підходів до забезпечення економічного розвитку в умовах посилення браку речовинних факторів виробництва. Виокремлено дві основні стратегії поведінки економічних суб'єктів, що можуть бути обрані за наростання ресурсних викликів. Показано, що альтруїстична стратегія базується на засадах самообмеження споживання економічного суб'єкта, а егоїстична стратегія афлюєнтизму не передбачає скорочення споживання. Проаналізовано детермінанти, перспективи, недоліки кожної з цих стратегій, визначено дилему, на яку наражається економічний суб'єкт під час їх обрання.

Ключові слова: економічний розвиток, альтруїзм, егоїзм, афлюєнтизм, ресурсні виклики, економічний суб'єкт.

Постановка проблеми. Еволюційний рух загальнолюдської цивілізації протягом тисячоліть майже завжди супроводжувався зростанням чисельності населення, збільшенням добробуту та відповідним розширенням споживання ресурсів. Окремі виключення, на кшталт скорочення населення в часи світових пандемій та різкого погіршення кліматичних умов в епохи потужної аридизації чи раптового збільшення гумідності, або фіксація досить кволого економічного зростання в добу середньовіччя, не заперечують існування зазначених тенденцій. Довгострокові тренди, як показують дослідження, недвозначно свідчать на користь чинності закону узвишшя потреб та обумовлюють майже невинне посилення вимог щодо забезпечення ресурсної бази для їх реалізації. Гальмування економічної динаміки та поширення депопуляційних процесів у низці розвинутих країн протягом останніх десятиліть не є приводом для очікування послаблення ресурсних викликів. Швидке економічне зростання у країнах напівпериферії, продовження демографічного вибуху в мусульманському світі та країнах Тропічної Африки розвіюють такі сподівання. Подальший економічний розвиток відбуватиметься в умовах потужного тиску ресурсних обмежень. Проте питання пошуку шляхів його нейтралізації або хоча б певного послаблення залишається полем жвавих дискусій як у суспільстві, так і в науковому середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сучасної ескалації ресурсних викликів, наукового обґрунтування ймовірних сценаріїв подальшого розвитку людства, визначення комплексу заходів, що мають забезпечити стале економічне зростання в довгостроковій перспективі за наявних обмежень, були піддані аналізу в працях цілої когорти видатних науковців. На особливу увагу в цьому ракурсі заслуговують дослідження З. Баумана, Ж. Бодріяра, Д. Ванна, А. Гора, Д. де Граафа, Д. Медоуза, С. Мілеса, Р. Надера, Х. Нейлора, Д. Слейта, К. Тернбула та багатьох інших відомих вчених. Втім особливості розв'язання проблеми ресурсних викликів, на які наражається суспільство, в контексті особливостей реагування на відповідні подразники економічних суб'єктів та детермінант обрання останніми егоїстично-раціональної чи альтруїстично-раціональної лінії поведінки й досі залишаються недостатньо розкритими в економічній науці та потребують додаткових досліджень.

Метою статті виступає дослідження особливостей економічного розвитку в умовах перманентного посилення речовинно-ресурсного голоду, виявлення детермінант, перспектив та недоліків застосування економічними суб'єктами альтернативних ліній поведінки як відгуку на ескалацію ресурсних викликів.

Результати досліджень. Будь-які виклики (а особливо ресурсні), що поставали перед людством протягом всієї його історії, кожного разу, з одного боку, встановлювали обмеження розвитку за усталеною програмою, наражаючи на небезпеку його подальше існування, а з іншого – ініціювали якісні зміни у способі життя, вимагаючи оновлення наявної програми або впровадження іншої, більш адекватної умовам, що змінились. У цьому сенсі виклик завжди містить у собі як потенційну небезпеку, так і можливість змін на краще. Втім діапазон змін, насамперед, залежить від потужності викликів. Надто потужний виклик може приректи цивілізацію на загибель (як це було, наприклад, свого часу у скандинавській Гренландії, цивілізаціях майя, Цейлону чи Камбоджі), а надто слабкий – не матиме виразного відгуку з боку цивілізації, що від нього потерпає. Проте ресурсні виклики останніх десятиліть втрачають свій локальний характер, на них наражається вже не окрема цивілізація чи її частина, а людство в цілому. Сучасні виклики вже не відіграють ролі фільтру в процесі природного відбору більш ефективних, еволюційно перспективних цивілізацій. Вони мають всеохоплюючий, тотальний характер та становлять небезпеку для всіх, нагально вимагаючи пошуку гідної відповіді від людства.

За цих умов подальша економічна динаміка може базуватися на застосуванні однієї з двох альтернативних програм розвитку – або надеристичної, що актуалізує принципи самообмеження, вимагаючи від економічних суб'єктів дотримання альтруїстичної лінії поведінки або афлюентистичної, що передбачає і в подальшому домінування суспільства споживання, якомога повного задоволення потреб економічних суб'єктів. Тож нагальним питанням стає розв'язання дилеми забезпечення подальшого економічного розвитку між альтруїзмом та егоїзмом.

Програма самообмеження, на перший погляд, видається більш привабливою, її реалізація не потребує посилення тиску на навколишнє середовище, вона відкриває перспективи майбутньому сталому існуванню цивілізації *Homo sapiens* за умов фіксованої чи навіть зменшеної ресурсної бази. Проте історія недвозначно свідчить, що принципи самообмеження ніколи не були надто популярними серед людства. Скорочення споживання завжди асоціювалося з труднощами, вимушеною нужденністю, яких слід позбутися. Ґрунтовні дослідження К. Тернбулла, проведені на основі широкого застосування емпіричного матеріалу, [13] ще раз доводять, що в умовах жорсткого обмеження ресурсів, люди скоріше відмовляться від дотримання моральних норм, «цивілізаційного лушпиння», аніж від задоволення, яке можна отримати від споживання. Сама генетична пам'ять людини, досвід, накопичений тисячами генерацій її предків, постає проти реалізації такої програми.

Філософія самообмеження передбачає, що економічний суб'єкт надає перевагу суспільним інтересам над власними, підпорядковує індивідуальні потреби загальним. Не можна виключати ймовірність існування індивідів, які дотримуються саме таких принципів у своїй поведінці. Маючи досить ґрунтовно розроблену концепцію безальтернативності дотримання ідеології самообмеження, як єдиного шляху виживання людства, споживчий аскетизм не міг не здобути своїх прибічників, щоб спробували реалізувати його ідеї на практиці. Так, аскетичним світосприйняттям густо просякнуті погляди ранніх християн, набуваючи у своїх крайніх ригористичних проявах забарвлення натуралізму та євдемонізму кініків, з отриманням «щастя бідності та помірності, яким має задовольнятися блага та розумна людина, що з презирством ставиться до розкошів та насолоди» [7, с. 11]. **Яскравим прикладом втілення елементів такого світогляду є господарське життя кумранських громад Мертвого моря, поодиноких есейських відлюдників тощо. Особливого поширення набули окремі ідеї само-**

обмеження серед іудейських громад як наслідок жорстокого придушення повстання Бар-Кохби. Вони дожили й до сьогодення, залишаючи актуальною позицію пасивного сприйняття зовнішніх викликів, хіліастичного очікування втручання Всевишнього, що змушує найбільш ортодоксальних представників іудаїзму відмовляти у праві на існування державі Ізраїль, як створеній людьми, а не божественним промыслом.

Втім, незважаючи на активну популяризаторську діяльність adeptів аскетичного світогляду, покладання ними на себе месіанських функцій щодо порятунку людства, їм не пощастило побудувати немаргіналізоване, стабільне, життєздатне та процвітаюче суспільство, яке б змогло проіснувати досить тривалий період, а отже, довести перспективність програми свідомого самообмеження. Як зазначає А. Шопенгауер: «В усі часи проповідувалось багато чудової моралі, але обґрунтування її завжди було невдалим... завжди виявлялось, що воля людини спрямована лише на її власний добробут, суму якого розуміють під поняттям насолода, прагнення, що вказувало їй зовсім інший шлях, аніж який бажала приписати їй мораль» [9, с. 132]. Широкі маси людей, що сприйняли таку мораль, були «не проти померти за віру, – за святу справу, за ідола. Але трансцендентність, але пов'язані з нею напружене очікування, відстроченість, терпіння, аскезу – ... вони не визнають» [3, с. 13]. Таке суспільство, за словами Л. фон Мізеса, «пред'являє попит на людину із властивостями, протилежними існуючим» [8, с. 290].

Навіть за припущення можливості існування потужного аскетичного суспільства нелокального характеру, виглядає цілком неймовірним варіант його гомогенізації, випадок не домінування титульної ідеології, а її всеосяжності, що передбачає однаковість усіх членів суспільства щодо смаків, споживчих виборів, навіть думок. Досягти такої абсолютної гомогенізації неможливо навіть за умови впровадження найжорстокішої тоталітарної системи, що застосовуватиме активну політику селекції. Необхідність стабільного функціонування такого людського суспільства, достатнього ступеня його адаптабельності до нових викликів вимагає належного використання інтелектуального потенціалу спільноти, обумовлює наявність спеціалізації, відмінностей у споживчих потребах та елімінує випадок гомогенізації на довгострокову перспективу. В суспільстві домінування принципів самообмеження обов'язково існуватимуть суб'єкти з відмінною від більшості членів спільноти ідеологією, які оберуть егоїстичну лінію поведінки. Такі індивіди будуть отримувати від альтруїстичної поведінки антигедоністів значно більше вигід, аніж останні. Якщо егоїсти будуть переслідувати мету отримання максимальної загальної корисності, що вимагає збільшення споживання, то їх візаві будуть дотримуватися стратегії мінімізації ресурсних витрат шляхом зменшення споживання. Отже, зростання споживчого тиску, з одного боку, буде компенсуватися скороченням з іншого. Але таке скорочення не може розглядатися як нелімітоване, рано чи пізно воно поставить під загрозу саме життя осіб, що дотримуються принципів самообмеження, і змусить їх або перейти до егоїстичної лінії поведінки, або загинути.

Такий стан виключає глобальну реалізацію програми свідомого самообмеження в термінах раціоналізму і доводить безперспективність спроб обмежити потреби людства, вимагаючи розглядати окремі випадки індивідуальної чи групової антиконсумаційної поведінки як маргінальні. Остаточно відкидати можливість формування суспільства, де аскетизм буде відігравати домінуючу роль, неможливо, як і стверджувати, що такі девіації раціоналістичної поведінки є нежиттєздатними, нетривкими проявами відповіді низькоадаптабельних суб'єктів на мінливі умови функціонування, оскільки не можна повністю виключати трансформацію системи цінностей у нових економічних координатах для окремих індивідів, їх груп чи цілих суспільств. Але такі висновки мають занадто гіпотетичний характер.

Разом з тим альтруїзм може розглядатись як цілком нераціональна стратегія поведінки для окремого економічного суб'єкта, але щодо суспільства в цілому

можливі й інші засади розвитку, що базуються на дещо відмінній шкалі цінностей. Найбільш яскраво такі відмінності між раціональним, з точки зору індивіда та соціуму в цілому, проявляються в умовах екстремальних ситуацій. У цьому випадку егоїзм окремої особи може забезпечувати реалізацію найбільш ефективної лінії поведінки і для індивіда, і для їх групи у короткостроковому періоді, але дотримання такої лінії в довгостроковому періоді може виявитися катастрофічним, призвести до регресу та, можливо, навіть загибелі певного суспільства. Звичайно, альтернативна, більш приваблива з позицій соціуму в цілому, лінія поведінки є низькорівневою, оскільки майже виключає застосування інтелектуальних засобів для розв'язання проблеми й базується на інстинктивному механізмі реагування на потужні подразники. Втім сучасна людина практично не зустрічається з викликами такого ґатунку; поодинокі випадки стосуються лише досить невеликих спільнот, виживання чи загибель яких не відіграють істотної ролі в розвитку людства, а технологічний прогрес стає на заваді реалізації сценаріїв інстинктивної поведінки людини. Імперативом вибору суб'єкта та суспільства виступає саме пошук його раціональних засад, визначення з кількох альтернативних моделей найбільш оптимальної на базі цілком прагматичних критеріїв.

Отже, слід констатувати, що з двох потенційних стратегій поведінки в умовах зростаючої ресурсної кризи в сучасній економіці більш імовірним видається домінування егоїстичної стратегії, що передбачає зростання споживання, в крайньому випадку – фіксацію його обсягу. В той же час альтруїстична стратегія самообмеження виконує другорядну, але досить важливу роль, забезпечуючи реалізацію амортизаційного ефекту, частково нейтралізуючи в середньостроковій перспективі надзвичайні дисбаланси між зростаючими потребами й обмеженими засобами їх задоволення. Посилення ресурсних викликів вимагає зростання технологічної потужності цивілізації. При цьому таке зростання має забезпечити, насамперед, зменшення важливості ресурсного фактора в задоволенні потреб. На перший план виходять проблеми розробки технологічного інструментарію послаблення ресурсної залежності виробництва, що має зняти суворі обмеження в розвитку сучасної цивілізації.

Таким чином, гедоністична, спрямована на отримання все нових і нових благ, програма розвитку людства на поточний момент майже не має життєздатних альтернатив. Слід зазначити, що ознакою сьогодення є набуття такою гедоністичною програмою характерних особливостей, притаманних афлюентизму. Принципи останнього, адекватні домінантним у сучасному людському суспільстві споживчим настроям, проголосили у середині 90-х рр. XX ст. Д. де Граф, Д. Ванн та Х. Нейлор, зазначаючи, що «усі ми хворі синдромом споживацтва, хоч і по-різному» [5, с. 13]. Дотримання афлюентизму передбачає споживання щороку постійно зростаючої кількості кам'яного вугілля, нафти, свіжого повітря та води, деревини, чорнозему і тисячі видів інших природних ресурсів, які ми відторгаємо від земної кори та перетворюємо не тільки в необхідні нам їжу та дах над головою, але й значно більшою мірою використовуємо для виготовлення не потрібних нам речей [5, с. 16; 10]. Проте виготовлення таких начебто «непотрібних» речей, з одного боку, забезпечує робочими місцями робітників, а з іншого – існування попиту на такі речі дезавує тезу щодо їх непотрібності. З позицій Номо оесопомісус можна зазначити, що, якщо споживачі отримують задоволення при споживанні таких речей, то це означає, що вони корисні та потрібні. Саме дотримання принципів афлюентизму забезпечило стрімке зростання добробуту населення в економічно розвинутих країнах зі збільшенням за останні 50 років, наприклад у США, середньої площі нового будинку на двох осіб з 67 до 207 м² [5, с. 51].

Програма свідомого самообмеження хоч й позначена певними позитивними рисами, якщо розглядати довгострокові наслідки її впровадження, але ймовірність становлення саме надеристичної реальності виглядає надто низькою. Отже, фактичне майбутнє, щонайменше в середньостроковій перспективі, буде реалізовуватися за принципами афлюентизму. Гедоністичне суспільство майбутнього вимагатиме від

своїх членів, як і нині, в першу чергу «грати роль споживачів» [2, с. 116], фіксуючи тим самим свій статус у цьому соціумі. І реципієнт такого імперативу в більшості випадків добровільно, із задоволенням сприймає подібні настанови суспільства достатку, «щира віра у споживання» [4, с. 12–13] стає невід’ємною складовою його повсякденного життя [11, с. 1]. Перманентне зростання достатку, можливість отримувати у споживання все більш численні індивідуальні та колективні блага стають ознаками суспільства, що обрало принципи афлюентизму. Статистичні показники недвозначно свідчать на користь цього: фактично піонерна в капіталістичному світі відмова США від слідування канонам міщанської буржуазної культури забезпечила їм лідерські позиції в зростанні обсягів споживання та різноманітності конкретного наповнення консумаційних наборів [4, с. 50–62]. Відбулася заміна принципів «впорядковувати, виховувати, наставляти» та «рахувати», хазайнувати через накопичення заощаджень [6, с. 150–160] на принципи беззастережного споживання, орієнтованого на поточний момент [12, с. 29]. Втім імперативи дотримання пуританських принципів ніколи не викликали у більшості людей особливого ентузіазму. Ґрунтовні дослідження Р. Зельтена та Х. Лайбенстайна це неоднозначно доводять – фізіологічна, тваринна природа людини вимагає від неї звільнення від диктату необхідності впорядкування, рахування, витрачання своєї мисленної енергії та душевних сил [1, с. 179–180, 184–186]. Більш того, пуританська етика заощадливості втрачає сенс в умовах перманентного зростання реальних доходів у поєднанні із штучно ініційованою державою невпинною інфляцією, що знецінює заощадження. Нова етика афлюентизму проголошує нагальну необхідність якомога скорішого обертання наявних в економічного суб’єкта коштів на нові споживчі блага.

Зрозуміло, що розвиток за таким напрямом наражає людство на низку небезпек, в першу чергу ресурсного гатунку. Але з іншого боку, саме подібний сценарій виправдовує сподівання на невідворотність поступу, безперечно позитивне майбуття людства. Саме виклики створили людство, забезпечили цивілізаційний розвиток, виступили першопричинами формування громад, а отже, саме вони імпульсують і подальший прогрес. Лише наявність цілої низки потужних викликів на глобальному рівні є запорукою неможливості припинення позитивного еволюційного процесу, переходу цивілізаційного руху на коло стагнації, традиціоналізації відносин та їх катехізації. Виклики сприяють наростанню варіабельності подальшого розвитку, диктують специфіку реалізації сучасної економіки, густо пронизаної авангардними анклавами високотехнологічної, ресурсозберігаючої економіки.

Висновки. Отже, сучасні потужні ресурсні виклики не можна розв’язати на основі застосування альтруїстичної програми самообмеження, проте обрання раціонально-егоїстичної лінії поведінки потребуватиме активізації формування високотехнологічної, малоресурсноємної економіки та сприятиме у підсумку подоланню чи хоча б пом’якшенню ресурсного дефіциту. Подальші дослідження у цьому напрямі мають конкретизувати механізми послаблення ресурсних викликів у межах афлюентистичної програми розвитку.

Список використаних джерел

1. Автономов В. Модель человека в экономической науке / В. Автономов. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 230 с.
2. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / З. Бауман. – М.: Весь мир, 2004. – 88 с.
3. Бодрийяр Ж. В тени молчаливого большинства, или Конец социального / Ж. Бодрийяр. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2000. – 96 с.
4. Бодрийяр Ж. Общество потребления. Его мифы и структуры / Ж. Бодрийяр. – М.: Республика, 2006. – 296 с.
5. Грааф де Д. Потребляющее: Болезнь, угрожающая миру / Д. де Грааф, Д. Ванн, Х. Нейлор. – М.: Ультра. Культура, 2003. – 392 с.

6. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт. – М.: Наука, 1994. – 443 с.
7. Нахов И.М. Очерк истории кинической философии / И.М. Нахов // Антология кинизма. Антисфен, Диоген, Кратет, Керкид. – М.: Наука, 1984. – С. 5-52.
8. Мизес фон Л. Социализм. Экономический и социологический анализ / Л. фон Мизес. – М.: Catallaxy, 1994. – 416 с.
9. Шопенгауэр А. Свобода воли и нравственность / А. Шопенгауэр. – М.: Республика, 1992. – 448 с.
10. Gore A. Earth in the Balance: Ecology and the Human Spirit / A. Gore. – N.-Y.: Plume, 1993. – 432 p.
11. Miles S. Consumerism – as a Way of Life / S. Miles. – L.: SAGE Publications, 1998. – 192 p.
12. Slate D. Consumer Culture and Modernity / D. Slate. – Cambridge: Polity Press, 1997. – 240 p.
13. Turnbull C. The Mountain People / C. Turnbull. – N.-Y.: Simon and Schuster; London: Jonathan Cape, 1972. – 309 p.

References

1. Avtonomov, V. (1998). Model' cheloveka v jekonomicheskoy nauke [Model of man in the economic science]. – Saint-Petersburg, Jekonomicheskaja shkola Publ., 230 p.
2. Bauman, Z. (2004). Globalizacija. Posledstvija dlja cheloveka i obshhestva [Globalization: The Human Consequences]. Moscow, Ves' mir Publ., 88 p.
3. Baudrillard, J. (2000). V teni molchalivogo bol'shinstva, ili Konec social'nogo [In the Shadow of the Silent Majorities]. Ekaterinburg, Izdatel'stvo Ural'skogo universiteta Publ., 96 p.
4. Baudrillard, J. (2006). Obshhestvo potreblenija. Ego mify i struktury [The Consumer Society: Myths and Structures]. Moscow, Respublika Publ.; Kul'turnaja revoliucija Publ., 296 p.
5. Graaf de, J. Wann, D., Naylor, T.H. (2003). Potrebljatstvo: Bolezn', ugrozhajushhaja miru [Affluenza: The All-Consuming Epidemic]. Moscow, Ul'tra. Kul'tura Publ., 392 p.
6. Sombart, W. (1994). Burzhua. Jetjudy po istorii duhovnogo razvitiya sovremennogo jekonomicheskogo cheloveka [The Quintessence of Capitalism]. Moscow, Nauka Publ., 443 p.
7. Nahov, I.M. (1984). Oчерк istorii kinicheskoy filosofii [Essays of history of cynicism philosophy]. Antologija kinizma. Antisfen, Diogen, Kratet, Kerkid [Anthology of cynicism. Antisthenes, Diogenes, Crates, Kerkides]. Moscow, Nauka Publ., p. 5-52.
8. Mises von, L. (1994). Socializm. Jekonomicheskij i sociologicheskij analiz [Socialism: an economic and sociological analysis]. Moscow, Catallaxy Publ., 416 p.
9. Schopenhauer, A. (1992). Svoboda voli i npravstvennost' [On the freedom of the will and of the morality]. Moscow, Respublika Publ., 448 p.
10. Gore, A. (1993). Earth in the Balance: Ecology and the Human Spirit. -N.-Y.: Plume, 432 p.
11. Miles, S. (1998). Consumerism – as a Way of Life. – L.: SAGE Publications, 192 p.
12. Slate, D. (1997). Consumer Culture and Modernity. – Cambridge: Polity Press, 240 p.
13. Turnbull, C. (1972). The Mountain People. N.-Y.: Simon and Schuster; London: Jonathan Cape, 309 p.

Статья посвящена анализу альтернативных подходов к обеспечению экономического развития в условиях дефицита вещественных факторов производства. Выделено две основные стратегии поведения экономических субъектов, возможных при усилении ресурсных вызовов. Показано, что альтруистичная стратегия базируется на принципах самоограничения потребления экономического субъекта, а эгоистическая стратегия афлээнтизма не предполагает сокращения потребления. Проанализированы детерминанты, перспективы и недостатки каждой из этих стратегий, определена дилемма экономического субъекта при их выборе.

Ключевые слова: экономическое развитие, альтруизм, эгоизм, афлээнтизм, ресурсные вызовы, экономический субъект.

The article is sanctified to the analysis of alternative approaches of providing of economic development in the conditions of deficit of factors of production. Two basic strategies of behavior of economic subjects that can be select for growth of resource calls are distinguished. It is shown altruism strategy is based on principles of self-restraint of consumption of economic subject, and egoistic strategy of affluenza does not foresee reduction of consumption. In the article the analysis of determinants, perspectives, defects of these strategies. A dilemma that an economic subject is exposed to during their electing is certain.

Key words: *economic development, altruism, egoism, affluenza, resource calls, economic subject.*

Одержано 12.03.2015.

УДК 330.131.7:336.74

К.О. ВОРОБІЙОВА,
кандидат економічних наук, викладач
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

А.В. ГОРНОСТАЛЕВА,
студентка Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ВАЛЮТНІ РИЗИКИ ЯК НАСЛІДОК ВИНИКНЕННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ

Статтю присвячено дослідженню процесу трансформації мікроекономічних валютних ризиків у макроекономічні, в якому виділено роль і здатність банківської системи управляти ризиками, що дозволяє нейтралізувати негативний вплив макроекономічних валютних ризиків на етапі їх формування.

Ключові слова: макроекономічні валютні ризики, мікроекономічні валютні ризики, державне управління.

Вступ. Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності постійно зіштовхуються із ситуацією валютного ризику, яка виникає при обміні однієї валюти на іншу. Ситуація валютного ризику може виникнути як у процесі діяльності господарюючих суб'єктів на національному ринку, так і в процесі їх діяльності на світовому ринку. Але найбільший вплив валютні ризики мають на умови зовнішньоекономічної діяльності, оскільки на світовому ринку суттєво зростає кількість факторів, які можуть бути передумовою виникнення валютних ризиків.

Постановка проблеми. Проте проблема макроекономічних валютних ризиків, які можуть вплинути на економіку країни в цілому, вивчена недостатньо та потребує додаткових теоретичних та практичних досліджень для розробки нових наукових висновків щодо державного управління такими ризиками. Обмеженість досліджень та неповне відображення зазначеної проблеми в економічній літературі, а також практична необхідність вирішення цієї проблеми обумовили вибір **теми та актуальності дослідження.**

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема виникнення ситуації ризиків взагалі та валютних ризиків зокрема широко висвітлюється вченими-економістами, серед яких Т. Бондарук [1], В. Вітлінський, Г. Великоіваненко [2], А. Задоя [3], Є. Медведкіна [4], С. Михайличенко [5], А. Степаненко [6], І. Фьодоров [7], Б. Холод [8], О. Шнипко [9] та ін.

Метою статті є дослідження процесу трансформації мікроекономічних валютних ризиків у макроекономічні, в якому виділено роль і здатність банківської системи управляти ризиками, що дозволяє нейтралізувати негативний вплив макроекономічних валютних ризиків на етапі їх формування.

Основні результати дослідження. Валютний курс гривні, його динаміка та зміна умов обміну валюти безпосередньо впливають на умови зовнішньоекономічної діяльності та на макроекономічну ситуацію в країні в цілому. Валютний курс відображає динаміку основних макроекономічних показників та безпосередньо впливає на їх зміну. Підвищення або зниження курсу національної валюти впливає на макроекономічну ситуацію в країні та її зовнішньоекономічну діяльність. Зміна валютного курсу національної грошової одиниці змінює зовнішньоекономічні показники розвитку країни,

інвестиційну привабливість країни, вартість валютних резервів, динаміку експорту та імпорту країни. Валютний курс є важливим показником фінансової стабільності. Під впливом активного розвитку міжнародної торгівлі зміна курсу національної валюти та зміна умов обміну валюти мають прямий вплив на національну конкурентоспроможність, підвищення якої можна досягти завдяки проведенню ефективної курсової політики Національним банком України.

Виникнення валютних ризиків на мікрорівні може призвести до банкрутства або матеріальних втрат тільки певних суб'єктів господарювання, не викликаючи змін у національній економіці. У той же час ігнорування необхідності управління валютними ризиками на макrorівні, коли мікроекономічні валютні ризики виникають у багатьох суб'єктів господарювання, що загрожує економічній стабільності, може призвести до виникнення макроекономічних валютних ризиків, які впливають на національну економіку в цілому.

Таким чином, важливо досліджувати не тільки вплив валютних ризиків на конкретного суб'єкта, який може зазнати збитків, а також і з позиції їх впливу на макроекономічну ситуацію в країні, що може завдати шкоди економіці країни в цілому.

Зростання масштабів валютних операцій, як було підкреслено вище, розширення валютного ринку та розвиток нових видів операцій на термінових валютних ринках потребують створення ефективної системи управління валютним ризиком не тільки на мікроекономічному (на рівні певного суб'єкта господарювання), але й на макроекономічному рівні, тобто на рівні національної економіки країни. Нехтування проблемою управління мікроекономічними валютними ризиками може мати серйозні наслідки для суб'єкта господарювання, які полягають не тільки у загрозі втрати доходу, але можуть призвести до його банкрутства.

Мікроекономічні валютні ризики ми визначаємо як неочікувану зміну валютних курсів, паритету купівельної спроможності, умов обміну валюти, пов'язану із ситуативним характером діяльності суб'єктів господарювання, результатом якої може бути як отримання прибутку, так і зазнавання збитків.

Прикладами мікроекономічних валютних криз є кризи в Сполучених Штатах Америки (1984–1991 рр.), Швеції (1990–1993 рр.), Фінляндії (1991–1994 рр.), Франції (1991–1998 рр.). Так, у [6] зазначено, що «у випадках виникнення таких криз банкрутство окремої кількості банків не розповсюджувалося на всю фінансову систему і не викликало великомасштабного макроекономічного спаду. Так, криза ліквідності у Швеції примусила Банк Швеції внести до банківської системи значні кошти. Однак за інтервенцією Центрального банку настала чітка стабілізаційна стратегія: збанкрутілі комерційні банки були націоналізовані та реструктуровані, тоді як грошові вклади, мобілізовані для подолання кризи, були нейтралізовані протягом декількох місяців шляхом випуску довгострокових боргових зобов'язань. Таким чином, незважаючи на великі фінансові ресурси, мобілізовані для подолання кризи, вона не вплинула дестабілізуюче ні на інфляцію, ні на бюджетний сектор» [6].

Ми визначаємо макроекономічні валютні ризики як непередбачувані зміни хоча б однієї складової валютної ситуації (ринкового валютного курсу, паритету купівельної спроможності чи умов обміну валюти при незмінному курсі) або кількох одночасно, що створюють загрозу для економіки країни в цілому.

І якщо при виникненні мікроекономічних валютних ризиків втрат можуть зазнати тільки певні учасники валютного ринку, то виникнення макроекономічних валютних ризиків може призвести до макроекономічних дисбалансів. До таких макроекономічних дисбалансів можна віднести порушення пропорцій між секторами економіки, дисбаланс попиту та пропозиції на валютному ринку, порушення пропорцій між товарним та грошовим ринком, тобто реальним та фінансовим сектором економіки, між споживанням та заощадженнями, дефіцит бюджету, дисбаланс між ринковими цінами та доходами населення, між пропозицією та попитом, зниження інвестиційної активності.

Порівняльну характеристику мікро- та макроекономічних валютних ризиків наведено в табл. 1.

Прикладом макроекономічної валютної кризи є криза в Чилі (1981–1984 рр.), коли банківська криза викликала спад у 13% валового внутрішнього продукту в 1982 р., криза в Аргентині (1978–1982 рр.), криза в Болгарії (1991–1997 рр.) [6].

Макроекономічні валютні ризики супроводжуються різними макроекономічними ефектами, які несуть в собі вплив на функціонування національної економіки в цілому, що супроводжується інфляційними процесами, падінням грошової ліквідності, відтоком капіталу за кордон, зміною вартості золотовалютних резервів, падінням кредитоспроможності країни, зростанням кількості проблемних кредитів, внаслідок зниження реальних доходів населення, зростанням розміру державних запозичень та, як наслідок, підвищенням розміру державного боргу, зниженням доходів бюджету паралельно зі збільшенням видатків на підтримку дестабілізованих сфер економіки, падінням обсягів іноземних інвестицій, відсутністю економічного зростання.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика макроекономічних та мікроекономічних валютних ризиків

Критерій	Макроекономічні валютні ризики	Мікроекономічні валютні ризики
Місія управління	Нейтралізація впливу на макроекономічну ситуацію в цілому	Нейтралізація впливу на фінансовий стан мікроекономічного суб'єкта
Мета управління	Зниження витрат, пов'язаних з подоланням макроекономічної фінансової нестабільності	Зниження витрат певного суб'єкта при здійсненні операцій з валютою
Фактори виникнення	Екзогенні та ендогенні	Екзогенні та ендогенні
Вплив на умови ЗЕД	Країни	Певного суб'єкта

Окрім волатильності валютного курсу, до макроекономічних валютних ризиків можна віднести зміну валюти міжнародних розрахунків, зниження надходжень іноземної валюти в країну. Різне зниження потоку валюти призводить до курсових коливань, що в підсумку викликає розбалансованість ситуації на валютному ринку. Можна зробити висновок, що для забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку країни, підвищення рівня її конкурентоспроможності на світовому ринку необхідно вміти передбачати та управляти макроекономічними валютними ризиками. А процес управління завжди складається з прогнозування, планування та контролю.

Для нашого дослідження необхідно визначити, як мікроекономічні банківські валютні ризики можуть трансформуватися в макроекономічні валютні ризики (рис. 1). На нашу думку, здатність банківського сектора управляти ризиками, з одного боку, і його вразливість, пов'язана з узятими на себе ризиками, з іншого, – це ключові фактори, які багато в чому визначають рівень та якість виконання грошово-банківською системою своїх макроекономічних функцій.

Банківський сектор є головним об'єднуючим фактором усіх галузей економіки, тому будь-які зміни у банківському секторі одразу знаходять своє відображення на макроекономічних показниках розвитку країни. Так, масовий відтік грошових коштів з депозитних рахунків призводить до збільшення грошової маси в економіці країни, що, у свою чергу, при заданому рівні промислового виробництва спричиняє зростання темпів інфляції. Відтік депозитів провокує ризик ліквідності банківської установи, що, у свою чергу, має прямий вплив на зміну кредитної політики банку. Тобто чим менше коштів має банк на своїх рахунках, тим меншими будуть обсяги кредитування, або ж це призведе до підвищення відсоткових ставок за кредитами для збільшення прибутків та нарощування капіталу. Здорожчання вартості кредитів (або зменшення обсягів кредитування) зменшує шанси підприємств на отримання кредитних коштів для фінан-

сового забезпечення їх операційної діяльності, що, зрештою, призводить до зменшення обсягів виробництва і, як наслідок, до зниження валового внутрішнього продукту.

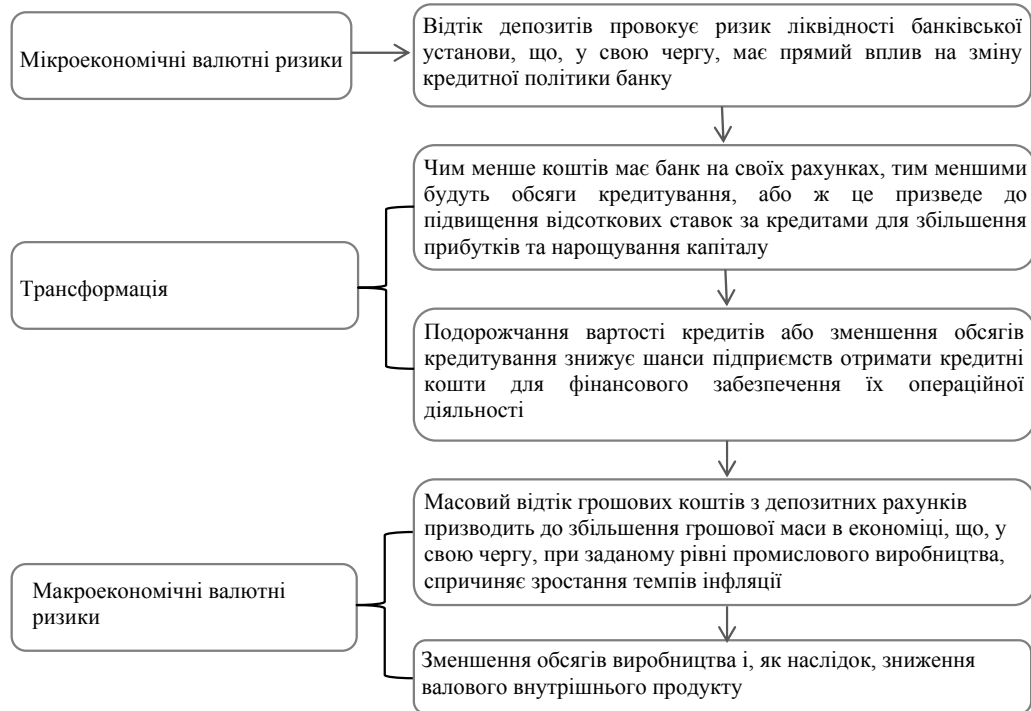


Рис. 1. Процес трансформації мікроекономічних валютних ризиків у макроекономічні валютні ризики

Для проведення нашого дослідження важливо визначити: макроекономічні валютні ризики є ендегенними чи екзогенними факторами у відношенні до різних рівнів національної економіки. Отже, оскільки в процесі господарювання всі підприємства контактують з банками і напряду залежать від відсоткових ставок як за депозитними вкладками, так і за кредитами, а також за вартістю касово-розрахункових операцій і, відповідно, не мають змоги впливати на їх розмір, то зміну вартості таких банківських послуг можна віднести до екзогенних факторів, оскільки до екзогенних факторів, за класифікацією, відносять ті фактори, на які суб'єкт господарювання не має прямого впливу.

Для кожного окремого банку макроекономічні валютні ризики також є екзогенним фактором, а для банківської системи, як механізму, що регулює грошово-кредитний ринок, макроекономічні валютні ризики є ендегенним фактором. По-перше, неконтрольована діяльність банківських установ у сфері конверсійних операцій, спекулятивні операції на валютних ринках, неконтрольована видача валютних кредитів – усе це призводить до виникнення макроекономічних валютних ризиків. По-друге, Національний банк України, як головний регулятор банківського сектора, через інструменти грошово-кредитної політики: збільшення чи зменшення норми резервування, варіювання облікової ставки, встановлення лімітів на проведення окремих видів операцій може оптимізувати вплив макроекономічних валютних ризиків на національну економіку.

Висновок. Головну роль у процесі трансформації мікроекономічних валютних ризиків у макроекономічні відіграє банківська система. Здатність банківського сектора

управляти ризиками, з одного боку, і його вразливість, пов'язана з узятими на себе ризиками, з іншого, – це ключові фактори, які багато в чому визначають рівень та якість виконання грошово-банківською системою своїх макроекономічних функцій. Банківський сектор є головним об'єднуючим фактором усіх галузей економіки, тому будь-які зміни у банківському секторі одразу знаходять своє відображення у макроекономічних показниках розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Бондарук Т.Г. Державне регулювання грошових потоків з урахуванням ризиків коливань валютних курсів / Т.Г. Бондарук // Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: монографія // НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К.: Експрес, 2009. – 608 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К., КНЕУ. – 2004. – 480 с.
3. Задоя А.А. Влияние валютного курса на внешнеэкономическую деятельность: критерии рейтингования стран / А.А. Задоя // Инновационные технологии в экономическом и бизнес-образовании: Сборник научных статей II Международного весеннего форума. – Гомель, 2013. – Ч. 1. – С. 144–148.
4. Медведкіна Є.О. Визначення основних напрямів вдосконалення механізму грошово-кредитної політики України в посткризовий період / Є.О. Медведкіна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. Т. 3. – Хмельницький: Хмельницький національний університет, 2012, № 4. – С. 91–95.
5. Михайліченко С. Політика стабільного курсу: причини і наслідки / С. Михайліченко // Вісник НБУ. – 2012. – № 12. – С. 52–57.
6. Степаненко А.І. Макроекономічні фактори банківських криз [Електронний ресурс] / А.І. Степаненко: Режим доступу. – http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_26/26.1.18.pdf
7. Федоров І. Теоретичні підходи до формування макроекономічних показників, що використовуються як цільові орієнтири грошово-кредитної політики / І. Федоров, Є. Шевченко // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 93–97.
8. Kholod B. Exchange rate and its impact on foreign economic activity / B. Kholod, A. Zadoia // Бюлетень Нобелівського економічного форуму = Messenger of the International Nobel Economic Forum. – Д.: Вид-во ДУЕП. – 2009. – № 1 (2). – С. 3–17.
9. Шнипко О. Курсова політика як інструмент впливу на конкурентоспроможність економіки / О. Шнипко // Вісник НБУ. – 2012. – № 5. – С. 36–39.

References

1. Bondaruk T.G. *Derzhavne reguluvannya grochovich potokiv z urahuvanniam rizukiv kolvannya valiutnich kursiv* [State regulation of cash flows taking into account the risks of currency fluctuations]. *Misceve samovriaduvannya ta yogo finansove zabezpechennia v Ukraini: Monographia* [Local government and its financial support in Ukraine], 2009. P. 608.
2. Vitlinskiy V.V., Velukoivapnenko G.I. *Rizikologiya v ekonomitsi ta pidpriemnitstvi* [Science in Economics and entrepreneurship]. *Monographia* [Monograph], 2004. P. 480.
3. Zadoia A.A. *Vliianie valutnogo kursa na vneshneekonomicheskuyu deiatelnost: kriterii reitengovaniia stran* [The impact of exchange rate on foreign trade: kriter of ranking countries]. *Innovatsionnie tehnologii v ekonomicheskoi i biznesobrazovanii: sbornik nauchnich statey II mezdunarodnogo vesennego foruma* [Innovative technologies in economic and business education // scientific proceedings of II International spring forum]. Gomel, 2013, no., pp. 144–148.
4. Medvedkina E.O. *Vyznachennia osnovnyh napriamiv vdoshkonalennia mehanizmu grochovo-kredytnoi polityky Ukrainy v postkryzovyy period* [The definition of the basic directions of perfection of the mechanism of monetary policy in the post-crisis period]. *Visnyk Hmelnytskogo natsionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky* [Bulletin of Hmelnytsk National University. Economic science], 2012, no. 4 (3), pp. 91–95.

5. Mykhailichenko S. *Polityka stabilnogo kursu: prychny ta naslidky* [Stable exchange rate policy: causes and consequences]. *Visnyk NBU* [Bulletin NBU], 2012, no. 12, pp. 52-57.
6. Stepanenko A.I. *Markoeconomichni faktory bankivskih kruz* [Macroeconomic factors of banking crises]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/pprbsu/texts/2009_26/26.1.18.pdf
7. Fedorov I., Shevshenko Ye. *Teoretychni pidhody do formyvannia makroekonomichnikh pokaznykiv, shcho vykorystovuyutsia yak tsiliovii oryentyry grochovo – kredytno ipolityky* [Theoretical approaches to the formation of macroeconomic indicators used as target reference points of monetary policy]. *Naukovyivisnyk: finansy, banky, investychii* [Scientific Bulletin: finance, banks, investment], 2013, no. 2, pp. 93-97.
8. Kholod B., Zadoia A. Exchange rate and its impact on foreign economic activity. *Bulletin Nobelivskogo ekonomichnogo forumu* [Messenger of the International Nobel Economic Forum], 2009, no. 1(2). pp. 3-17.
9. Shnipko O. *Kyrsova polityka yak instrument vplyvu na konkurentospromozhnist Ukrainy* [Exchange rate policy as a tool of influence to economic competitiveness]. *Visnyk NBU* [Bulletin NBU], 2012, no. 5, pp. 36-39.

Статья посвящена исследованию процесса трансформации микроэкономических валютных рисков в макроэкономические, в котором выделено роль и способность банковской системы управлять рисками, что позволяет нейтрализовать негативное влияние на этапе их формирования.

Ключевые слова: макроэкономические валютные риски, микроэкономические валютные риски, государственное управление.

The article is devoted to investigation of the process of microeconomic currency risks transforming into macroeconomic currency risks, in which highlighted the role and the ability of the banking system to manage risk, to neutralize the negative impact on the stage of their formation.

Key words: macroeconomic currency risks, microeconomic currency risks, governance.

Одержано 4.03.2015.

ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПУ СУПЕРПОЗИЦІЇ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано взаємозалежність процесу розвитку кадрового потенціалу та життєвого циклу підприємства. Визначено ознаки розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства на основі використання принципу суперпозиції. Запропоновано теоретичні засади розвитку кадрового потенціалу за композицією суперпозиції стадій розвитку кадрового потенціалу й фаз життєвого циклу торговельного підприємства, що дозволяє здійснювати оцінку якості розвитку кадрового потенціалу.

Ключові слова: кадровий потенціал, суперпозиція, розвиток, життєвий цикл.

Постановка проблеми. Включеність у загальну систему управління підприємством, а також наскрізний характер перебігу внутрішньоорганізаційних соціально-трудових процесів обумовлює залежність процесу розвитку кадрового потенціалу від життєвого циклу підприємства. Проте, на нашу думку, існує і певна їх ізолюваність, оскільки кожен з циклів має свою внутрішню природу і відповідно до неї може самостійно розвиватися. Можливість такого аспекту проблеми пов'язана з виділенням великого циклу (розвиток підприємства в цілому) і малого циклу (розвиток кадрового потенціалу), де останній є складовою частиною першого і чинить істотний вплив на характер і тривалість його стадій. Тому цикл розвитку кадрового потенціалу підприємства за своїми часовими параметрами коротший за цикл розвитку підприємства, він швидше «обертається», оскільки є його складовою частиною.

Відповідно до концепції процесуальності і стадійності розвитку підприємства жодне підприємство не може занадто довго залишатися в одному і тому ж стані, а завжди проходить декілька етапів свого розвитку. Можна виділити декілька рівнів подібної етапності. Періоди, що проживаються підприємством у рамках однотипних ціннісних установок і фіксують, в першу чергу, специфіку управлінських завдань у певний період функціонування підприємства, називають стадіями (етапами, фазами); періоди, в яких підприємство принципово змінює внутрішні цінності і орієнтації – циклами розвитку [1].

Таким чином, в русі розвиненої економіки як на макро-, так і на мікрорівні досить чітко простежується чергування періодів зростання і спаду розвитку підприємства в цілому та його кадрового потенціалу. Цей феномен обґрунтовується циклічністю економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія життєвого циклу (товару, конкурентної переваги, підприємства тощо) тісно або іншою мірою розглядалася усіма авторами, що працюють в науковій сфері економіки підприємства. Систематизація існуючих підходів до виділення стадій життєвого циклу підприємств (організацій, фірм) становила предмет наукових пошуків С.Р. Філоновича та О.І. Кушелевич [2], О.Ю. Серової і Г.В. Широкової [3; 4], Я. Гупта та Д. Чіна [5].

Теорія життєвого циклу підприємств роздрібною торгівлі дуже важлива для визначення правильної реакції підприємства на зміни, що відбуваються в період проходження ним етапів цього циклу. На первинних етапах основною метою має бути розширен-

ня. На етапі зрілості вирішального значення набувають навички роботи і управління, а наприкінці циклу дуже важливою стає здатність до адаптації. Те, наскільки успішним було підприємство у минулому, не має жодного значення і не дає гарантії успіху в майбутньому. Але для підприємств роздрібно́ї торгівлі, що розуміють, які зміни відбуваються в їхньому діловому середовищі, майбутнє є широким полем безмежних і небувалих можливостей.

Підкреслимо, що у рамках цієї статті автор обмежиться тією глибиною дослідження, яка потрібна для подальшого аналізу.

Метою статті є обґрунтування теоретичних засад розвитку кадрового потенціалу за композицією суперпозиції стадій розвитку кадрового потенціалу й фаз життєвого циклу торговельного підприємства.

Викладення основного матеріалу. Аналіз літератури з проблем теорії життєвого циклу підприємства дозволив створити узагальнену чотирифазну модель життєвого циклу підприємства, що включає фази: народження (створення) підприємства – I, розвитку – II, зрілості – III, спаду – IV [3–6]. Нечисленні емпіричні дослідження тією або іншою мірою підтверджують обґрунтованість такої моделі, проте немає жодних доказів того, що існує закономірність руху підприємства саме в такій послідовності. Детальніше функціонування підприємства роздрібно́ї торгівлі при його перебуванні на різних етапах життєвого циклу та критерії визначення стадії життєвого циклу торговельного підприємства розглянуто у праці [7].

Також у рамках уточнення предметної сфери дослідження було виділено перелік критеріїв віднесення кадрового потенціалу торговельного підприємства до різних стадій розвитку і факторів, що здійснюють вплив на динаміку його розвитку. Розвиток кадрового потенціалу торговельного підприємства проявляється як відтворювальний цикл, тобто цикл, стадії якого характеризують стани, що проходить кадровий потенціал протягом зміни в часі [8]. За результатами дослідження нами запропоновано стадії розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства (формування; розширення; стабілізація) та критерії їх визначення [7].

Вважаємо за доцільне включити в модель життєвого циклу розвитку підприємства життєвий цикл розвитку кадрового потенціалу для відображення ролі людини в процесі розвитку (рис. 1). Включення життєвого циклу кадрового потенціалу дозволяє цілеспрямовано підходити до управління розвитком кадрового потенціалу в рамках процесу розвитку підприємства.

Таким чином, стадії життєвого циклу розвитку кадрового потенціалу – формування, розширення, стабілізація з позитивною динамікою і стабілізація з негативною динамікою – входять до більш довгого часового циклу розвитку підприємства, в якому можна виділити чотири основні фази: народження, зростання, зрілість і спад. Кожен перехідний стан потенційно є «мертвою точкою» або «точкою неповернення», перейшовши яку підприємство не зможе зупинити процес кризи і припинить своє існування. У випадку, якщо підприємство змогло здолати «мертву точку» і перейти в нову якість, організувати новий бізнес, то його життєвий цикл матиме вигляд гребінця. Проблеми практичного застосування моделі життєвого циклу підприємства полягають у визначенні фази розвитку для конкретного підприємства в конкретний момент часу.

У цілому моделі життєвих циклів пояснюють послідовність подій при розгляді змін, що відбуваються на підприємстві і в його кадровому потенціалі, визначають причину змін і можливості управління ними. На нашу думку, основна цінність моделі полягає в тому, що вона є абстракцією реальності, яка може бути корисною для аналітичних цілей. Внаслідок того, що часті і радикальні зміни в зовнішньому середовищі стали нормою, а проблеми розвитку підприємства зумовлені, в першу чергу, невідповідністю стану розвитку внутрішніх організаційних факторів вимогам зовнішніх умов, необхідно систематично аналізувати фактори, що впливають на циклічність розвитку економічних систем на різних рівнях. Стратегія конкретного підприємства має спира-

тися на ідею життєвого циклу з тим, щоб максимально продовжити стадію зрілості і скоротити збитки шляхом прогнозування перехідних зв'язків з криз.

Рівень
розвитку



- 1 – стадія формування кадрового потенціалу; 2 – стадія розширення кадрового потенціалу;
3 – стадія стабілізації кадрового потенціалу (позитивна динаміка);
4 – стадія стабілізації кадрового потенціалу (негативна динаміка)

Рис. 1. Модель розвитку кадрового потенціалу за стадіями та фазами життєвого циклу торговельного підприємства

Таким чином, узагальнюючи наведені вище результати дослідження, можна стверджувати, що кожна фаза життєвого циклу підприємства роздрібної торгівлі характеризується своїм напрямом розвитку з урахуванням стадії розвитку кадрового потенціалу. Кожна стадія розвитку кадрового потенціалу характеризується суперпозицією, що визначається сукупністю відповідних ознак і відіграє в розгортанні життєвого циклу підприємства свою роль. У ній готуються умови і передумови для переходу циклу підприємства в наступну фазу. Характеристика розвитку кадрового потенціалу подана як суперпозиція (накладення) стадій розвитку кадрового потенціалу й фаз життєвого циклу підприємства, їх результуючий прояв. Для виявлення ознак суперпозиції стадій розвитку кадрового потенціалу й фаз життєвого циклу підприємства скористаємося методом суперпозиції. Суть методу суперпозиції фаз і стадій полягає в проходженні трьох етапів: на першому етапі готується інформація, що описує стадії розвитку кадрового потенціалу; на другому етапі готується інформація, що описує фази життєвого циклу підприємства; третій етап є власне накладенням стадій на фази.

Характеристика розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства завдяки використанню принципу суперпозиції є найбільш інформативною і точною. Можливість визначення ознак розвитку кадрового потенціалу на основі методу суперпозицій, основним принципом якого є незалежність стадій розвитку кадрового потенціалу і фаз життєвого циклу торговельного підприємства, є важливим підсумком цього дослідження. Це означає, що стійкість розвитку кадрового потенціалу визначається набором характерних ознак, отриманих в результаті одночасного «накладення» один на одного двох і більше станів системи розвитку кадрового потенціалу з цього набору з урахуванням стадій розвитку кадрового потенціалу й фаз життєвого циклу торговельного підприємства. Під час переходу системи від одного стану до іншого, на нашу думку, наявність характерних ознак залишається, але змінюється їх внутрішній зміст і пріоритетність, що необхідно враховувати при управлінні розвитком кадрового потен-

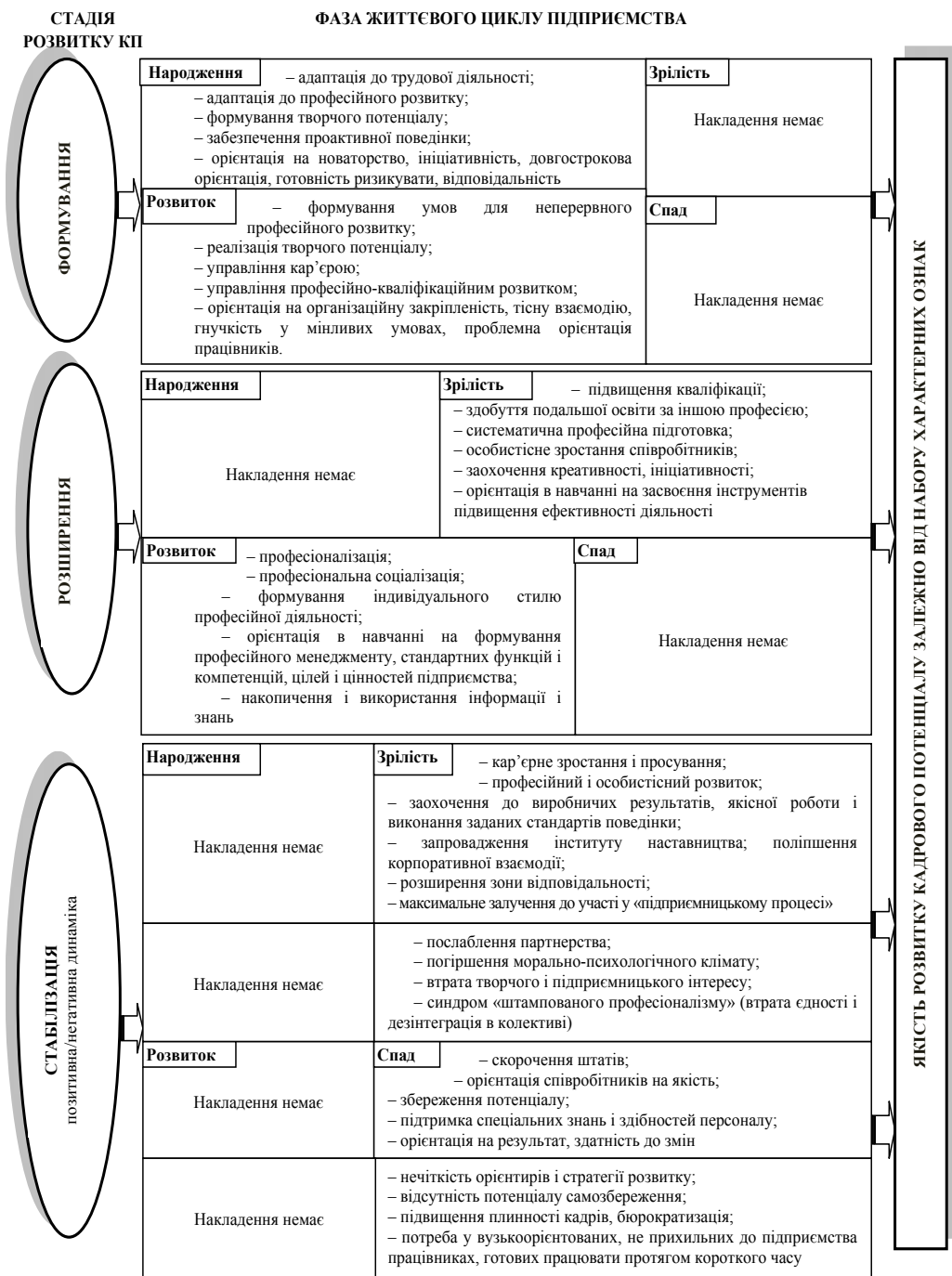


Рис. 2. Суперпозиція стадій розвитку кадрового потенціалу й фаз життєвого циклу підприємства та їх ознаки

ціалу в рамках певних стадій його розвитку і фаз життєвого циклу торговельного підприємства. Результати цього дослідження (рис. 2) дозволили дійти висновку, що при відповідному «накладенні» фаз розвитку торговельного підприємства і стадій розвитку його кадрового потенціалу реальними залишаються шість суперпозицій, а саме: суперпозиція 1 (народження підприємства / формування кадрового потенціалу); суперпозиція 2 (розвиток підприємства / формування кадрового потенціалу); суперпозиція 3 (розвиток підприємства / розширення кадрового потенціалу); суперпозиція 4 (зрілість підприємства / розширення кадрового потенціалу); суперпозиція 5 (зрілість підприємства / стабілізація кадрового потенціалу); суперпозиція 6 (спад підприємства / стабілізація кадрового потенціалу).

Метою запропонованої моделі стадійного процесу розвитку кадрового потенціалу з урахуванням фаз життєвого циклу торговельного підприємства є відображення потреби в розвитку кадрового потенціалу підприємства за принципом «правильні уміння в правильному місці в правильний час» [9]. Модель постадійного процесу розвитку кадрового потенціалу з урахуванням фаз життєвого циклу торговельного підприємства – це модель, згідно з якою підприємство, враховуючи послідовність руху кадрового потенціалу відповідно до стадій його розвитку і фаз життєвого циклу, має можливість ефективно використовувати і розвивати свій кадровий потенціал; яка дає чітке уявлення про конкретні характеристики, за рахунок чого вона і набуває особливої цінності, значущості, дієвості, а також забезпечує ефективність системи вимірювання результатів.

Наприклад, на фазі народження після формулювання підприємницької ідеї мають бути визначені «основні внутрішні вимоги щодо її реалізації» [10]. Серед таких вимог важливу роль відіграють стандартні та ключові компетенції, які для торговельного підприємства будуть зумовлені характером його операційної діяльності. Процес реалізації товарів, який є основним видом діяльності в торгівлі, потребує проведення ринкових досліджень (маркетингових компетенцій), висуває вимоги безперервності та якості торгово-технологічного процесу (закупівельні, операційні, технологічні компетенції), надання післяпродажного обслуговування (сервісні компетенції). В основі формування означених компетенцій лежать як індивідуальні, так і організаційні здібності, які на стадії становлення підприємства мають бути розкриті. Їх розкриттю сприяє, з одного боку, високий рівень ентузіазму та захоплення підприємницькою ідеєю всіма членами поки що нечисленного колективу, а з іншого – мотиваційні важелі. На стадії зрілості, на нашу думку, має відбуватися формування якісно нового кадрового та управлінського потенціалу або мають розроблятися програми його розвитку.

Висновки. Таким чином, на різних фазах життєвого циклу перед торговельним підприємством постають різні завдання формування та розвитку його кадрового потенціалу із акцентуванням уваги спочатку на базових елементах його структури та поступовим посиленням функціональних видових проявів.

З цієї позиції нами було обґрунтовано теоретичні засади розвитку кадрового потенціалу за композицією суперпозицій стадій розвитку кадрового потенціалу (формування, розширення, стабілізація) й фаз життєвого циклу торговельного підприємства (народження, розвиток, зрілість, спад), побудованої шляхом «накладення» окремих їх ознак, що дозволяє здійснювати оцінку якості розвитку кадрового потенціалу та на цій основі формувати сукупність його характеристик з метою досягнення означених цілей підприємства.

Оскільки процес розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства розглядається автором як створення системи його характеристик, здібностей і компетенцій працівників для досягнення означених цілей діяльності, які змінюються за стадіями життєвого циклу, то його основними детермінантами мають виступати умови, за яких цей процес стає реальним. Визначення таких детермінант має становити підґрунтя подальших досліджень і сприятиме збагаченню концепції розвитку кадрового потенціалу.

лу підприємства дійовою системою неперервного розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства.

Список використаних джерел

1. Управление персоналом: учебник для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
2. Филонович С.Р. Модели жизненных циклов организаций / С.Р. Филонович, Е.И. Кушелевич // Менеджмент: век XX – век XXI. – М.: Экономика, 2004. – С. 304–320.
3. Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: эмпирические исследования и теоретические подходы / Г.В. Широкова // Российский журнал менеджмента. – 2007. – Т. 5. – № 3. – С. 85–90.
4. Широкова Г.В. Модели жизненных циклов организаций: теоретический анализ и эмпирические исследования / Г.В. Широкова, О.Ю. Серова // Вестник Санкт-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2006. – № 1. – С. 3–27.
5. Gupta Y.P. Organizational life cycle: A review and proposed directions for research / Y.P. Gupta, D.C.W. Chin // Mid-Atlantic Journal of Business. – 1994. – Vol. 30. – № 3. – P. 269–294.
6. Филонович С.Р. Использование моделей жизненного цикла в организационной диагностике / С.Р. Филонович // Социологические исследования. – 2005. – № 4. – С. 53–64.
7. Гармидер Л.Д. Развитие кадрового потенциала за життєвим циклом торговельного підприємства / Л.Д. Гармидер // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1 (70). – С. 101–105.
8. Гармидер Л.Д. Воспроизводство как форма развития кадрового потенциала и условие обеспечения экономической безопасности предприятия / Л.Д. Гармидер // Сучасні перспективи розвитку систем економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: колективна монографія / за ред. проф. І.П. Мігус – Черкаси: ТОВ «МАКЛАУТ» – Черкаси, 2012. – С. 490–516.
9. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 512 с.
10. Филонович С.Р. Теория жизненных циклов организации И. Адизеса и российская действительность / С.Р. Филонович, Е.И. Кушелевич // Социологические исследования. – 1996. – № 10. – С. 63–71.

References

1. Bazarova, T.Yu., Eremina, B.L. *Upravlenie personalom*. Moscow: YuNITI, 2002. 560 p.
2. Filonovich, S.R., Kushelevich, E.I. *Modeli zhiznennykh tsiklov organizatsiy*. Moscow: Ekonomist', 2004, pp. 304–320.
3. Shirokova, G.V. *Zhiznennyiy tsikl organizatsii: empiricheskie issledovaniya i teoreticheskie podhodyi*. Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta, 2007, vol. 5, pp. 85–90.
4. Shirokova, G.V., Serova, O.Yu. *Modeli zhiznennykh tsiklov organizatsiy: teoreticheskiy analiz i empiricheskie issledovaniya*. Vestnik Sankt-Peterburgskogo un-ta. Ser. Menedzhment, 2006, no. 1, pp. 3–27.
5. Gupta, Y.P., Chin, D.C.W. *Organizational life cycle: A review and proposed directions for research*. Mid-Atlantic Journal of Business, 1994, vol. 30, no. 3. pp. 269–294.
6. Filonovich, S.R. *Ispolzovanie modeley zhiznennogo tsikla v organizatsionnoy diagnostike*. Sotsiologicheskie issledovaniya, 2005, no. 4, pp. 53–64.
7. Garmider, L.D. *Rozvytok kadrovogo potentsialu za zhyttyevym cykлом tovgovelnogo pidpryyemstva*. Derzhava ta regiony. Seriya: Ekonomika ta pidpryyemnyctvo, 2013, no. 1 (70), pp. 101–105.
8. Garmider, L.D. *Vosproizvodstvo kak forma razvitiya kadrovogo potentsiala i uslovie obezpechenie ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya*. Suchasni perspektivy rozvytku system ekonomichnoyi bezpeky derzhavy ta sub'yektiv gosподaryuvannya: kolektyvna monografiya / za red. prof. I.P. Migus. Cherkasy: TOV "MAKLAUT", Cherkasy, 2012, pp. 490–516.
9. Kaplan, R., Norton, D. *Strategicheskie kartyi. Transformatsiya nematerialnykh aktivov v materialnye rezultaty*. Moscow: Olimp-Biznes, 2007. 512 p.
10. Filonovich, S.R., Kushelevich, E.I. *Teoriya zhiznennykh tsiklov organizatsii I. Adizesa i rossiyskaya deystvitel'nost*. Sotsiologicheskie issledovaniya, 1996, no. 10, pp. 63–71.

Обоснована взаємозависимость процесса развития кадрового потенциала и жизненного цикла предприятия. Определены признаки развития кадрового потенциала торгового предприятия на основе использования принципа суперпозиции. Предложены теоретические основы развития кадрового потенциала на основе композиции суперпозиции стадий развития кадрового потенциала и фаз жизненного цикла торгового предприятия.

Ключевые слова: *кадровый потенциал, суперпозиция, развитие, жизненный цикл.*

Dependence of staff potential development process with the life cycle of enterprise is reasonable. The signs of staff potential development of trading enterprise on the basis of the use of superposition principle are certain. Theoretical bases of staff potential development according to composition of superposition of the staff potential development stages and of life cycle phases of trading enterprise are offers.

Key words: *staff potential, superposition, development, life cycle.*

Одержано 12.03.2015.

MACROECONOMIC PROPORTIONS IN THE VISEGRAD COUNTRIES AND UKRAINE: COMPARATIVE ANALYSIS

The article is devoted to the research of macro-economic proportions in the Visegrad countries and Ukraine. There are two macroeconomic models: production oriented and consumption oriented. The advantages and disadvantages of each this model were identified. Typical representatives of these models were respectively the Czech and Polish economy. Macroeconomic models of Hungary and Slovakia may be classified as mixed. Ukrainian macroeconomic model can be defined as an eclectic, which has absorbed the mainly negative aspects of two models. Based on this analysis the strategic orientation of macro-economic reforms in Ukraine was defined.

Key words: *Visegrad Group, macro-economic proportions, production oriented and consumption oriented macroeconomic models, foreign direct investment, and household consumption expenditure.*

Signing “Association agreement between the European Union and its member states, of the one part, and Ukraine, of the other part” [1], where Article 1 declaims creation of Association between Ukraine and European Union and its member states, has confirmed the strategy of the European oriented choice for Ukraine and has practically defined the direction of its economic transformations. However, up to now we don't have clear belief about condition of the national economy, to which we must strive for approximation to the so called “European standard”. That is why we can see increased interest both of society as a whole and economic science in the experience of other European post-social countries, which have passed the long starting-up stage to entering to the EU and have been its full members for 10 years.

We know that the European Union has around fifteen agreements on association with countries, which probably will never become (but in some cases they do not want to be) members of the EU: Albania (2009), Algiers (2002), Egypt (2004), Jordan (2002), Chile (2005), South Korea (2011) and others [2]. That is why we consider Ukraine entering the EU as landmark rather than a realistic purpose for the nearest years. However, exactly these landmarks can help to define the concrete macroeconomic purposes, whose achievement must be promoted by the policy of a state, as well as macroeconomic threats, which the valid strategy must minimize.

From this point of view the history and modern condition of the Visegrad members (the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia) can be quite valuable experience for development macroeconomic of landmarks for the strategies of Ukraine. The choice of these countries has been conditioned by some reasons. First of all, they are next-door neighbours of Ukraine, who are members of the EU and three from these countries (Poland, Slovakia, and Hungary) have a common border with Ukraine. Secondly, in 1997, when the negotiations about entry of ten new members into the EU (including participants of the V4) began, their economic condition in large part reminded the modern condition of the Ukrainian economy. So, for instance, ratio of GDP per capita in these countries to the same factor in Germany in 1997 was: in the Czech Republic – 22%, in Hungary – 16, in Poland – 15, and in Slovakia – 19% [3]. In 2013 GDP per capita in Ukraine was about 19% from this factor in Germany [4]. Thirdly, on the way of reforming the economy of Ukraine must solve practically the same

problems, which were formulated by participants of this group in the Visegrad declaration in 1991: reconstruction of independence, democracies and liberties; eliminating the manifestations of the totalitarian system; the building of parliamentary democracy, modern legal state, respect of the rights and liberties of a person; creation of modern free market economies; full involvement in the European political and economic system, as well as in the safety system and legislation [5].

There are a lot of interesting studies, devoted to analysis of the development of the countries in Eastern and Central Europe in the last years. Special attention was paid to the economic crisis in this region [6–8]. There are also works, which deal with participants of the Visegrad group in particular [9]. Together with that, there is lack of collation of the macroeconomic situation in these countries with similar factors in Ukraine. It can be very useful for determination of the strategies of the economic transformations in our country.

The purpose of this article is collation of some macroeconomic proportions, established in the countries of the V4, with the condition of the Ukrainian economy for determination of the strategic macroeconomic landmarks of the transformations in Ukraine.

In 1991 (the year of the Visegrad group creation and year, when Ukraine declared independence) the level of development of our countries was also wholly comparable. GDP per capita (official exchange rate) was \$ 2867 in the Czech Republic, in Hungary – 3322, in Poland – 2193, in Slovakia – 2680, and in Ukraine – \$1490 [3]. However, the situation has fundamentally changed for 23 years (Table 1).

Table 1

GDP per capita in 2013*

Indexes	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia	Ukraine
Population (thsd. persons)	10 627	9 919	38 346	5 443	44 291
GDP (\$ bn., official exchange rate)	194.8	130.6	513.9	99.6	175.5
GDP per capita (\$, official exchange rate)	18 331	13 167	13 402	18 299	3 962
GDP (\$ bn., PPP)	285.6	196.6	814.0	133.4	337.4
GDP per capita (\$, PPP)	26 300	19 800	21 000	24 700	7 400
Currency index	1.46	1.50	1.58	1.33	1.92

*Source: The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>.

Ukraine is the largest country on the number of the population in this group (32 positions in the world). However, on the GDP factor, calculated in dollar on the official exchange rate, it yields to Poland, which is close to it on the number of the population, and the Czech Republic, which is 4 times smaller than Ukraine. Accordingly GDP per capita in Ukraine turns out to be in 4.6 times less than in the Czech Republic and Slovakia and in 3.3 times less than in Poland and Hungary.

At the same time factors, founded on calculation made in dollar in according with its official exchange rate, are used quite seldom in international collation. Even the World Bank, which brings such factors, does not use them for determination of the country's place in the world. The current (market) exchange rate reflects the correlation between the supply and demand and foreign currency on a national market. That is why using these indicators for comparison can seriously distort the real correlation of macroeconomic factors in different countries. We can have more exact information using purchasing power parity (PPP), which shows the real correlation of an average level of prices in various countries.

For determination of the dollar (or the other currency) overestimation (underestimation) degree we have offered to use the currency index as a ratio of the official exchange rate to purchasing power parity [10]. As it can be seen from Table 2.1, in Ukraine dollar is over-

estimated practically twice, whereas in the other countries it is approximately half as much again. Slovakia is an exception, where dollar is overestimated far less.

Though based on the factor of GDP per capita, calculated on PPP, backlog of Ukraine from members of the V4 is several times less, really it is from 2.7 to 3.5 times less. The fact that other countries, which signed Agreement on associations with the EU simultaneously with Ukraine, have this factor less than Ukraine (Georgia – 6 100, Moldova – \$3 800), can give some sedation.

The low level of GDP per capita in large part defines the structure of its consumption (Table 2).

Table 2

GDP – consumption, by end use in 2013*

Factors	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia	Ukraine
GDP structure (%):					
– household consumption	45.1	55.5	61.5	56.7	72.0
– government consumption	18.3	20.4	17.6	18.1	18.6
– investment in fixed capital	27.0	16.4	18.3	20.1	17.8
– investment in inventories	0.1	-0.7	0.6	0	-1.1
– exports of goods and services	81.1	97.2	46.7	93.0	49.6
– imports of goods and services	-71.5	-88/8	-44.7	-88.4	-56.9
– net export	9.6	8.4	2.0	4.6	-7.3

*Source: The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>.

The earlier studies made by us before have shown existence of inverse dependency between the level of the development of the country and part of household consumption in GDP [11]. Such a dependency can be seen in Table 2. The aspiration to support a more or less acceptable level of the consumption under limited possibility lies in its base. For instance, GDP per capita in Ukraine is 4.6 times less than this factor in the Czech Republic, but taking into account higher part of the consumer expenses in Ukraine its backlog in consumption forms only 2.2 times.

We can say about existence of two different macroeconomic models amongst the Visegrad countries: production oriented and consumption oriented (Table 3).

Table 3

Production oriented and consumption oriented models

Indexes	Production oriented model	Consumption oriented model
Household consumption	Share in GDP is less than half	Share in GDP is more than 60%
Investment in fixed capital	Share in GDP is more than 25%	Share in GDP is less than 20%
Export share in GDP	Is about 80–90%	Is about 50%
Net export	Share in GDP is +5-10%	Share in GDP is $\pm$ 3%

Every model has its own advantages and disadvantages. The most important advantage of the production oriented model is speedup of the economic development. The investment in the fixed capital allows not only its increase, but also the modernization of already existing, supporting technical condition of the national economy on the modern level. Domestic investment is a good motive for attraction of foreign investment, which, as a rule, is increased at quick rates. As a result of these processes, manufacturing products are quite competitive on the world market. The country has a possibility to increase the export and import. It tries to have positive value of the net export. Currency excess allows creating rather significant gold

and foreign currency reserves, which are a base for ensuring the stability of national currency and relative stability of the prices.

Mean while this model has some disadvantages. First of all, it cannot achieve a main long-run objective of every production: increasing of meeting requirements. The low share of the household consumption in GDP can lead to the situation when a country has quite a high production factor, but the personal consumption level is lower than in a less developed country. The significant value of the net export indicates that essential part of manufacturing product is consumed abroad and is not directed on meeting requirements of domestic consumer. High factors of the external trade turnover do country dependant on condition of the world market and consequently any fluctuations in the world economy are greatly reflected on dynamic of the national factors.

The macroeconomic model oriented on consumption also has its advantages and disadvantages. First of all, it solves a problem of growing of meeting degree of requirements in to a greater extent, because in conditions of comparatively limited resource it provides the sufficient level of consumption. Secondly, being oriented on the domestic market and not having overstating factors of the foreign trade turnover, such an economy depends on foreign markets in a less degree and allows less painfully outlive change of their conjuncture. On the other hand, the total rates of the economic growth in the country with thr consumer oriented model are several below. These countries become less attractive for foreign investor. They also have a limited possibility take the advantage of the international division of labour.

Amongst the Visegrad countries the economies of the Czech Republic and Poland are the brightest representatives of these two models.

Practically during all the 2000s the Czech economy was oriented on speedup of the economic growth. For the sake of this consumer expenses were limited and investment was increased. Investment varied at about 30% in GDP, having reached a peak in 2006 – 36.1% [12]. This in a large part defined quite high rates of the economic growth in this country: they were the highest amongst the Visegrad countries. The production nature of the model determines the employment structure. The Czech Republic has one of the highest factors of the share of population employed in industry which accounts for 37.4% (Table 4).

Table 4

Indicators of the situation in the economy of the Visegrad countries and Ukraine in 2013*

Indicators	Czech Republic	Hungary	Poland	Slovakia	Ukraine
Labor force – by occupation (%)					
– agriculture	2.6	7.1	12.9	3.5	5.6
– industry	37.4	29.7	30.1	27.1	26.0
– services	60.0	63.2	57.0	69.4	68.4
Household consumption per capita (\$, PPP)	11 860	10 990	12 915	14 000	5 330
Reserves of foreign exchange and gold (\$, bn.)	56.2	38.4	107.8	2.2	21.9
– per capita (\$)	5 300	3 880	2 815	400	494
– share in GDP (%)	19.7	19.5	13.2	1.7	6.4
Foreign direct investment (\$, bn.)	144.2	112.0	248.2	63.9	61.5
– per capita (\$)	13 600	11 310	6 475	11 830	1 375
Debt – external (\$, bn.)	102.1	170.3	365.2	68.4	138.3
– per capita (\$)	9 620	17 200	9 530	12 670	3 120
– share in GDP (%)	35.7	86.6	45.2	51.0	41.0

*Source: The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>.

Amongst the investigated countries the Czech Republic also has the highest factors of foreign direct investment and gold and foreign currency reserves per capita. It shows that the country has stable enough financial position. The external debt also is on the safe level: it is half of the gold and foreign currency reserves and forms 35.7% in GDP.

At the same time, having the highest factor of GDP per capita, the Czech Republic yields to Poland and Slovakia in household consumption per capita. Besides, it is easy to notice that fluctuations of the economic growth rate of the Czech economy in large part is differed the similar dynamic of the factor in the countries of the European Union as a whole. Examination of the tight relationship of these factors by means the correlation parameter calculation, using data in Table 5, confirms its essential value (0.74).

Table 5

GDP – real growth rate (in % to previous year)*

Country	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Czech Republic	10.7	6.9	6.2	6.3	-2.9	5.0	0.5	-1.0	0.7
Hungary	4.3	4.0	0.5	0.9	-6.6	0.8	1.8	-1.5	1.5
Poland	3.5	6.2	7.2	3.9	2.6	3.7	4.8	1.8	1.7
Slovakia	6.5	8.3	10.7	5.4	-5.3	4.8	2.7	1.6	1.4
EU (28)	2.0	3.4	3.1	0.5	-4.4	2.1	1.7	-0.4	0.0

*Source: The World Bank data set: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD>

In principle other macroeconomic picture is seen in Poland. Its consumption oriented nature confirms rather share in GDP of the household consumption – 61.5%. This is the highest factor amongst the Visegrad Four. For a long period domestic demand (sum of consumer spending and investment) has exceeded the gross domestic product, but difference was covered at the expense of negative balance of trade (the net export had negative value). And only over the last years we can see small excess of exports over imports. Neither export, nor import reached even 50% in GDP. It makes the Polish economy quite independent from world fluctuations. Poland is the unique country in the Visegrad group, which has not allowed the reduction of GDP for the period from 2002 to 2013, even in the period of the world financial and economic crisis (the correlation parameter of GDP growth rate in Poland and in the European Union is 0.64, that is not essential enough). The stability of the economic situation makes the economy of Poland rather attractive for foreign investors. Based on the absolute factor it occupies the first position amongst the Visegrad countries. However, FDI per capita in Poland is less than in the other countries.

The economies of Hungary and Slovakia present the mixed variant of macroeconomic models. On the one hand, share of the consumer expenses in GDP in these countries is high enough to limit their possibility to undertake investment activity at the expense of the internal sources. So stress is made on attraction of foreign funds through direct investments and external borrowing. The foreign direct investment per capita in these countries corresponds to the rate of the Czech Republic approximately. But external debt today presents the real threat to stability, for Hungary in particular, where this factor has reached 86% in GDP. The serious problems can arise in Slovakia because it has very small gold and foreign currency reserves. Though entry of this country into Euro-zone has removed one of the problems, which the gold and foreign currency reserves execute traditionally (guarantee of national currency stability), but other function they has to execute. On the other hand, both countries have integrated in the world market powerfully: share of the export in GDP is more than 50%. Economic track record of these countries completely repeats the dynamic of the EU economy as a whole: correlation parameters of GDP growth rate in Hungary and Slovakia are accordingly 0.82 and 0.94.

Can we define the macroeconomic model in Ukraine according to previous results of analysis? From our point of view, it is eclectic, including most of the disadvantages of the two models. First of all, share of household consumption in GDP is increased supernormal. It does not give a possibility to form the sufficient internal sources for investment. As a result, in fact, we can observe the process of deindustrialization of the Ukrainian economy that is reflected in overweening share in labour force which is employed the service industry – 68.4%. As a rule, such a level of this factor is characteristic of countries with GDP per capita which is 3 times as much as Ukrainian. Secondly, significant internal demand, created by great consumer spending, is not covered at the expense of domestic production increase, but at the expense of overtaking growth of imports. It brings about negative value of the net export factor. It is one of the reasons of the reduction of gold and foreign currency reserves. In Ukraine this factor per capita is 11 times less than in the Czech Republic! Thirdly, Ukraine is not attractive for foreign investors. Even that facility, which has come to Ukraine and is classified as foreign investments, sometimes is foreign investment in fact (it may be the money of domestic oligarch, called on through of offshore-zone, the facilities received from of sale state enterprises to foreign men and used on payment of the social obligations of the state etc.). But even taking them into account the foreign direct investment per capita in Ukraine is 5 times less than in Poland and 10 times less than in the Czech Republic.

The accumulated macroeconomic problems in Ukraine manifested themselves in 2014. Escalated political instability and great expenditures on the defence of the country have brought about collapse of national currency, outflow of foreign investment, speedup of inflation, fall in the volume of production and consumption; gold and foreign currency reserves and foreign debt have reached critical value. In these conditions it is very important to see the landmarks for development of macroeconomic strategies. Our examination of the macroeconomic conditions in the Visegrad countries allows offering the following macroeconomic problems as landmarks:

- **take a consumption oriented model as a base.** The production oriented model will immediately cause zero tolerance by the society and can provoke the social conflicts. But it is necessary to decrease the share of the consumer spending in GDP. It is necessary to cultivate a social opinion that we have to live using only those facilities, which our country has;

- **limit uncritical import in the country, substituting it by domestic production.** This will allow, on the one hand, perfect trade and payment balance, forming gold and foreign currency reserves, and on other hand, it will create the additional jobs in the country and eliminate the problem of unemployment;

- **orientation of both domestic and foreign investment on finding solutions to the reindustrialization problems.** It is a very difficult question, but solving the macroeconomic problems, problems of saturation of the domestic market, reduction of unemployment and increase in the export only at the expense of the service industry is impossible. Our country needs real investments in agriculture and industry for passing a pre-industrial stage of the development and preparing the premises for the following transition to the post-industrial society.

Certainly, reaching these landmarks in a short period of time is impossible. But it is necessary to take need the first step which would confirm that direction has been chosen faithfully.

Literature

1. Association agreement between the European Union and its member states, of the one part, and Ukraine, of the other part: <http://euroua.com/association/>
2. European Union. External Action: <http://eeas.europa.eu/>
3. GDP per capita (current US\$): <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries>
4. The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>

5. Declaration on Cooperation between the Czech and Slovak Federal Republic, the Republic of Poland and the Republic of Hungary in Striving for European Integration: <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations/visegrad-declaration-110412-2>

6. Магдич А.С. Спільні риси й національні особливості економіки країн Центральної та Східної Європи / А.С. Магдич // Економіка розвитку. – 2013. – № 2. – С. 32–36.

7. Global Economy Challenges of the 21st century (2010), Print: Technical University of Radom.

8. Гайдукевич Л.М. Страны ЦВЕ на пути в Евросоюз и проблемы регионального сотрудничества / Л.М. Гайдукевич // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2004. – № 1. – С. 43–46.

9. Marušiak, J. et al. (2013) International Cohesion of the Visegrad Group Institute of Political Science, Slovak Academy of Science VEDA, Publishing House of the Slovak Academy of Science, Bratislava

10. Задоя А.А. Валютный индекс как индикатор условий внешнеэкономической деятельности / А.А. Задоя // Известия Юго-Западного государственного университета Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2011. – № 1. – С. 8–14.

11. Задоя А.А. Структура совокупного спроса: компаративный анализ / А.А. Задоя // Академічний огляд. – 2013. – № 1. – С. 12–18.

12. Czech Statistical Office: http://apl.czso.cz/pll/rocenka/rocenkavyber.makroek_vydaj_en

References

1. Association agreement between the European Union and its member states, of the one part, and Ukraine, of the other part: <http://euroua.com/association/>

2. European Union. External Action: <http://eeas.europa.eu/>

3. GDP per capita (current US\$): <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries>

4. The World Factbook: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>

5. Declaration on Cooperation between the Czech and Slovak Federal Republic, the Republic of Poland and the Republic of Hungary in Striving for European Integration: <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations/visegrad-declaration-110412-2>

6. Magdich A. *Spilni rysy i natsionalni osoblyvosti ekonomiky krain Tsentralnoi ta Skhidnoi Evropy* [Common features and national particularities of economy in the Central and Eastern European countries]. *Ekonomika rozvytcu* [Economy of Development]. 2013, no. 2, pp. 32-36.

7. Global Economy Challenges of the 21st century (2010), Print: Technical University of Radom.

8. Gaidukevich L. *Strany TsVE na puti v Eurosouz i problemy regionalnogo sotrudnichestva* [Countries of Central and Eastern Europe on the way to European Union and problems of regional cooperation]. *Belorusskii jurnal megdunarodnogo prava i megdunarodnyh otnoshenii* [Belarusian journal of international law and international relationships]. 2004, no. 1, pp. 43-46.

9. Marušiak, J. et al. (2013) International Cohesion of the Visegrad Group Institute of Political Science, Slovak Academy of Science VEDA, Publishing House of the Slovak Academy of Science, Bratislava.

13. Zadoia A. *Valutnyi index kak indikator uslovii vneshneekonomicheskoi deiatelnosti* [Currency Index as indicator of foreign activity condition]. *Isvestia Ugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seria Ekonomika. Sotsiologia. Menedgment* [Bulletin of South and Western State University. Series Economics. Sociology. Management]. 2011, no. 1, pp. 8-14.

14. Zadoia A. *Struktura sovokupnogo sprosa: komporativnyi analiz* [Structure of aggregate demand: comparative analysis]. *Akademichnyi ogliad* [Academic review]. 2013, no. 1, pp. 12-18.

15. Czech Statistical Office: http://apl.czso.cz/pll/rocenka/rocenkavyber.makroek_vydaj_en

Стаття посвящена дослідженню макроекономічних пропорцій в країнах Вишеградської групи та України. Виділені дві макроекономічні моделі: виробнично-орієнтована та споживчо-орієнтована. Визначено їх переваги та не-

достатки. Типичными представителями этих моделей являются, соответственно, чешская и польская экономика. Макроэкономические модели Венгрии и Словакии могут быть классифицированы как смешанные. Украинскую макроэкономическую модель можно определить как эклектическую, которая вобрала в себя главным образом негативные стороны двух моделей. На основании проделанного анализа определены стратегические ориентиры макроэкономических преобразований в Украине.

Ключевые слова: *Вышеградская группа, макроэкономические пропорции, производственно-ориентированные и потребительски-ориентированные макроэкономические модели, прямые иностранные инвестиции, потребительские расходы домохозяйств.*

Статтю присвячено дослідженню макроекономічних пропорцій у країнах Вишеградської групи та України. Виділено дві макроекономічні моделі: виробничо-орієнтовану та споживацько-орієнтовану. Визначено їх переваги та недоліки. Типовими представниками цих моделей є, відповідно, чеська та польська економіки. Макроекономічні моделі Угорщини та Словаччини можна класифікувати як змішані. Українську модель можна визначити як еклектичну, що ввібрала в себе головним чином негативні сторони двох моделей. На підставі проведеного аналізу визначено стратегічні орієнтири макроекономічних перетворень в Україні.

Ключові слова: *Вишеградська група, макроекономічні пропорції, виробничо-орієнтовані та споживацько-орієнтовані макроекономічні моделі, прямі іноземні інвестиції, споживацькі витрати домогосподарств.*

Одержано 4.03.2015.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ІНТЕГРАЦІЯ СОЦІАЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ

У роботі зроблено критичну оцінку існуючого механізму взаємодії споживчого кошику, споживчого набору, прожиткового мінімуму в українській економіці. Запропоновано модель інтеграції споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для української економіки. Удосконалено механізми впливу на українську економіку соціальних та економічних індикаторів через розробку якісних та кількісних механізмів їх інтеграції.

Ключові слова: соціальні індикатори, економічні індикатори, споживчий набір, споживчий кошик, ВВП, прожитковий мінімум, індекс споживчих цін.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Україна стоїть перед вибором: прийняти європейські цінності та інтегруватись у світове товариство або відмовитись від розвитку та деградувати як держава та як нація з беззаперечним зникненням з політичної карти світу. Одним із напрямів розвитку українського суспільства та виходу української економіки з кризи є дослідження питань глобальної зміни впливу та взаємодії споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор. Проведений аналіз вітчизняної нормативно-правової бази щодо цього питання дозволив констатувати таке. Згідно з роз'ясненням Держстату України [10] поняття «споживчий кошик» використовується для розрахунку прожиткового мінімуму і не має жодного стосунку до розрахунку індексу споживчих цін (ІСЦ). Органи державної статистики розраховують ІСЦ на основі споживчого набору товарів (послуг).

Термін «споживчий кошик» запроваджено Законом України «Про мінімальний споживчий бюджет» [5], який закладає основи соціального захисту і соціальних гарантій для населення України при переході до ринкової економіки. Статтею 1 цього Закону визначено, що мінімальний споживчий бюджет – це набір продовольчих і непродовольчих товарів та послуг у натуральному і вартісному вираженні, що забезпечує задоволення основних фізіологічних і соціально-культурних потреб людини. Керуючись Законом України «Про мінімальний споживчий бюджет» [5], до споживчих кошиків слід включати науково обґрунтовані, збалансовані за потребою стандартні набори товарів і послуг, базовані на мінімальних нормах і нормативах споживання, що розробляються науковими установами та організаціями відповідного профілю.

При цьому набори продуктів харчування для дітей віком до 18 років формуються на основі рекомендованих для відповідного віку раціональних норм. Крім того, цим Законом України передбачено, що вартісна оцінка мінімального споживчого бюджету переглядається з урахуванням індексу цін на споживчі товари та послуги, але не рідше одного разу на рік.

Таким чином, на законодавчому рівні визначено взаємозв'язок між споживчим кошиком та індексом цін на споживчі товари.

Законом «Про прожитковий мінімум» [6] встановлено термін «набір продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг» та передбачено такі принципи форму-

вання наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг: 1) забезпечення дитини повноцінним харчуванням для розвитку організму; 2) забезпечення дитини віком від 6 до 18 років додатковим харчуванням для активного соціального та фізичного розвитку; 3) задоволення організму працюючої особи у відтворенні працездатності, збереження працездатності для безробітного, відновлення у необхідних випадках працездатності для особи, яка її втратила; 4) підтримання повноцінного функціонування організму людини похилого віку. Ця позиція підтверджується Державною службою статистики України [10]. У свою чергу, за «Методологічними положеннями щодо організації статистичного спостереження за змінами цін» [8], споживчий набір товарів (послуг) розглядається як єдиний для всіх регіонів країни репрезентативно відібраний перелік товарів та послуг, що найчастіше споживаються населенням.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. У цілому сучасний механізм взаємодії споживчого кошика, споживчого набору, прожиткового мінімуму в українській економіці може бути поданий таким чином (рис. 1).

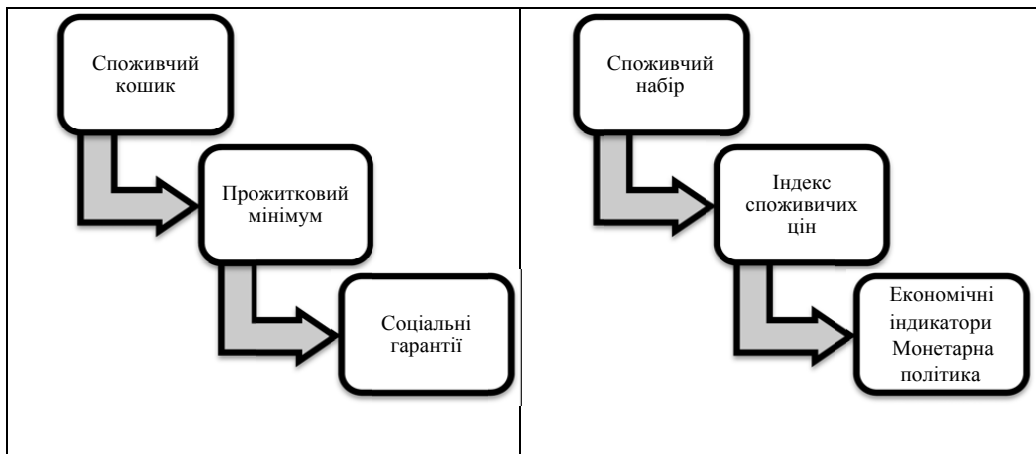


Рис. 1. Сучасний механізм взаємодії споживчого кошика, споживчого набору, прожиткового мінімуму в українській економіці

Враховуючи сучасну трансформацію світової економічної системи та існуючий рівень підвищення національної свідомості українців доцільною є інтеграція соціальних та економічних індикаторів. Науково-теоретична і практична значущість вирішення зазначених питань обумовили вибір теми роботи та свідчать про її актуальність. Обраний метод розрахунку прожиткового мінімуму може бути використаний не тільки як інструмент соціальної політики держави, а і як дійовий інструмент економічного розвитку країни, що уможливить запуск механізмів виведення вітчизняної економіки з кризи. Доцільно переглянути такий механізм з позиції глобалізації світової економіки та зростання рівня національної свідомості в Україні.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо інтеграції споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для виходу української економіки з кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Базовими індикаторами економічного розвитку країни традиційно виступають ВВП та частка тіньової економіки. При цьому, як справедливо зазначає З. Варналій, «виникнення і функціонування тіньової економіки в Україні обу-

мовлене низкою політичних, економічних і соціальних причин, які витікають з неналежного методологічного, законодавчого та нормативного забезпечення економічної трансформації суспільства» [11]. На цей час Україна є однією з країн світу, яка досі не здолала економічну кризу.

Відправним кроком виявлення взаємозв'язків між соціальними та економічними показниками є аналіз динаміки ВВП на душу населення. Враховуючи пострадянське минуле нашої країни, в процесі аналізу доцільно порівнювати відповідні показники між Україною, Росією, Казахстаном, Білоруссю та Азербайджаном. Світовим банком наведено порівняльні показники зміни ВВП на душу населення за період 1999–2014 рр. (рис. 2).

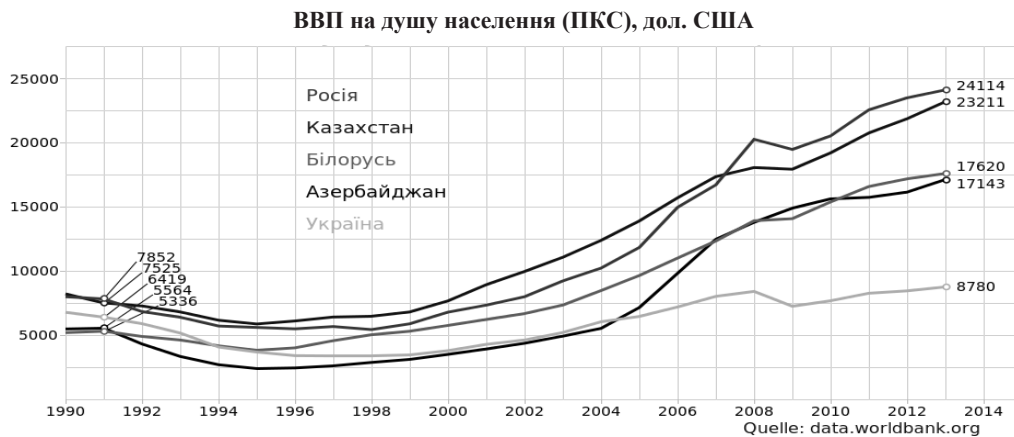


Рис. 2. ВВП на душу населення за період 1999–2014 рр. [1]

За аналізований період українська економіка продемонструвала чітку тенденцію до зменшення ВВП на душу населення порівняно з іншими країнами. Так, у 1990 р. цей показник склав 6419 дол. США (3-тє місце) при максимальному значенні 7852 дол. США для Росії. У 2014 р. він склав 8780 дол. США для України (5-тє місце) при 24114 дол. США для Росії (1-ше місце). Таким чином, ВВП на душу населення України склав у 1990 р. 98,17 та в 2014 р. 48,31% від середнього значення для досліджуваних країн.

Окрему увагу слід зосередити на показниках тіньового ВВП України. За оцінкою проф. Ф. Шнайдера, інтегральний показник рівня тіньової економіки для України склав: 32% у 2012 р., 35 у 2013 р. та 40% у 2014 р. [2]. Негативну тенденцію щодо тіньової економіки України підтверджують світові рейтинги (табл. 1).

Як справедливо наголошують А. Бочі та В. Поворозник, «аналіз Індексу економічних свобод-2014 засвідчив, що одні з найгірших умов для розвитку економіки серед країн Європи та більшості пострадянських країн є в Україні. Динаміка показників говорить про незадовільний стан інвестиційного клімату та рівня корупції, де Україна традиційно належать одні з найнижчих рейтингів у світі: 168-ме та 152-ге місця відповідно.

Аналогічні показники за критерієм рівня корупції у Камеруну, а за критерієм інвестиційного клімату – у Конго» [3]. При цьому, зростання рівня тіньової економіки в динаміці та загальний низький рівень України у відповідних світових рейтингах підтверджують наявність потенціалу для виходу з кризи за умови зміни впливу та взаємозв'язку споживчого набору, прожиткового мінімуму та ВВП як механізму подолання економічної кризи.

Таблиця 1

Місце України у світових рейтингах, що характеризують тіньовий рівень національної економіки [3]

Індекс				
EconomicFreedom Index, 2014	Corruption PerceptionIndex, 2013	DoingBusiness, 2014	World Competitiveness Report, 2014–15	ShadowEconomy Index, 1999–07
Місце України				
155 (outof 186)	144 (outof 177)	112 (outof 189)	76 (outof 144)	145 (outof 162)
Рейтинг				
Heritage Foundation	Transparency International	WorldBank	WorldEconomic Forum	Schneider, Buehn, Montenegro

Цікавим у контексті оцінювання обґрунтованості розрахунку споживчого кошика є порівняння норми і рівня споживання продуктів харчування населенням України. Так, у споживчому кошику не передбачено 60,9% раціональної норми молока та молочних продуктів. Аналізуючи споживчий кошик за регіонами України, С.В. Бурлуцький звертає увагу [4, с. 37], що найнижча вартість продуктів, які входять до споживчого кошика, зафіксована у Волинській (379 грн), Херсонській (близько 400 грн) і Дніпропетровській (403,19 грн) областях.

Окреслені негативні тенденції щодо відповідності споживчого кошика, прожиткового мінімуму споживчому набору та загальному ІСЦ ставлять в актуальну площину доцільність перегляду механізму взаємодії та взаємовпливу цих індикаторів у діючій економічній системі України.

Розглядаючи приховані тригери економічного зростання в країнах Вишеградської четвірки та в Україні, А. Бочі та В. Поворозник констатують, що забезпечення економічного розвитку за умов високих показників тіньової економіки в Україні є неможливим [3].

Враховуючи сучасний перегляд світової економічної системи, існуючий рівень підвищення національної свідомості українців та міжнародний досвід доцільним є інтеграція соціальних та економічних індикаторів та їх комплексна взаємодія для виходу вітчизняної економіки з кризи.

Пропонований для вітчизняної економіки механізм взаємодії споживчого набору, прожиткового мінімуму, ВВП схематично наведено на рис. 3.

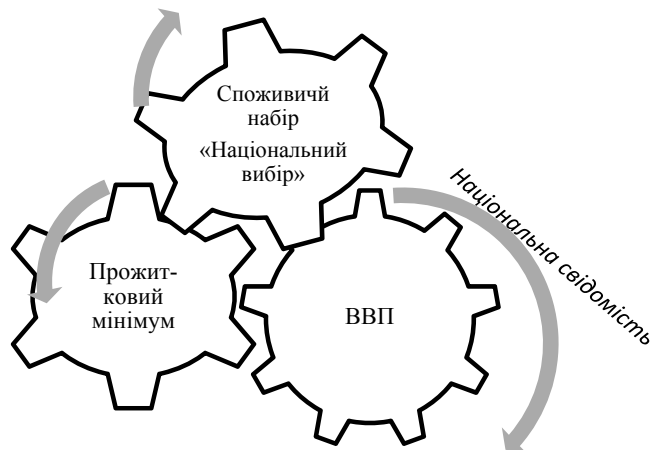


Рис. 3. Пропонований механізм взаємодії споживчого набору, прожиткового мінімуму, ВВП

В основу його функціонування слід покласти споживчий набір «Національний вибір», прожитковий мінімум та ВВП. Рушійною силою функціонування такого механізму є національна свідомість українців.

Складовою виведення української економіки з кризи може стати модель інтеграції споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для української економіки, яку наведено на рис. 4.

Вона передбачає відмову від споживчого кошика як бази для визначення прожиткового мінімуму.



Рис. 4. Пропонована модель інтеграції споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для української економіки

Обґрунтованість такого рішення підтверджується, зокрема, дослідженнями О. Ігнатової, Т. Стародубцевої, М. Тарасенко [7], які встановили, що формування споживчого кошика в теорії значно відрізняється від потреб людей в Україні на практиці. А.К. Писаревська зауважує [9, с. 35], що до споживчого кошика українця не включено медичні послуги, які навіть у державних медичних закладах не є повністю безкоштовними, не врахована можливість платного навчання у вищих навчальних закладах.

Сучасні зміни національної свідомості українців, підвищення рівня національної гідності та загальне прагнення до формування громадянського суспільства може служити якісною базою для інтеграції соціальних та економічних індикаторів. При цьому важливим є застосування принципу справедливості для всіх верств населення та прозорості розрахунку соціальних індикаторів.

Тому в пропонованій моделі передбачено використання споживчого набору «Національний вибір» як єдиного індикатора, за яким визначаються і соціальні стандарти (прожитковий мінімум) і економічні індикатори (індекс споживчих цін, індекс інфляції). Безумовно, така модель повинна розглядатись як складова загальної стратегії виведення української економіки з кризи.

Запуск якісного механізму взаємодії споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для вітчизняної економіки відбувається за рахунок застосування єдиного індикатора соціальних та економічних стандартів – споживчого набору «Національний вибір».

При цьому рівень інфляції буде стримуватися збільшенням обсягів попиту в кількісному вимірнику. Це спонукає, в тому числі, до зменшення рівня тіні в українській економіці, оскільки вітчизняні виробники будуть підтримуватися суспільством. Додатковим важелем у цьому аспекті виступає ефективна податкова політика, зокрема зменшення податкового навантаження, яке буде давати додаткові сигнали щодо виходу з тіні. Таким чином, будуть запущені кількісні механізми взаємодії споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для вітчизняної економіки. Саме цей підхід уможливить вихід вітчизняної економіки з кризи внаслідок глобальної зміни впливу і взаємодії суспільства та економіки, національної свідомості та розвитку економічного способу мислення українців.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок. Проведений аналіз свідчить, що українська економіка демонструє суттєве зменшення ВВП як в цілому, так і на душу населення. При цьому зростання рівня тіньової економіки в динаміці та загальний низький рівень України у відповідних світових рейтингах (EconomicFreedomIndex, CorruptionPerceptionIndex, DoingBusiness, WorldCompetitivenessReport, ShadowEconomyIndex) підтверджує наявність потенціалу для виходу з кризи за умови глобальної зміни впливу та взаємозв'язку споживчого набору, прожиткового мінімуму та ВВП. Діючий розмір споживчого кошика не забезпечує нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я. Це суперечить вимогам Закону України «Про прожитковий мінімум». Сучасні зміни національної свідомості українців, підвищення рівня національної гідності та загальне прагнення до формування громадянського суспільства може служити якісною базою для інтеграції соціальних та економічних індикаторів. При цьому важливим є застосування принципу справедливості для всіх верств населення та прозорості розрахунку соціальних індикаторів.

Рушійною силою функціонування такого механізму є національна свідомість українців. Складовою виведення української економіки з кризи може стати запропонована модель інтеграції споживчого набору, прожиткового мінімуму, національної свідомості та ВВП для української економіки, яка передбачає використання споживчого набору як єдиного індикатора, за яким визначаються і соціальні стандарти (прожитковий мінімум), і економічні індикатори (індекс споживчих цін, індекс інфляції).

При цьому важливим є застосування принципу справедливості для всіх верств населення та прозорості розрахунку соціальних індикаторів. Стимулювання придбання вітчизняних товарів як солідарного внеску буде сприяти розширенню споживчого набору та поступовому збільшенню прожиткового мінімуму. Відповідне стримування рівня інфляції буде досягатися через збільшення обсягів попиту і детінізації економіки України.

Список використаних джерел

1. CIA. Ukrainian GDP [Електронний ресурс]: офіц. веб-портал CIA/CIAMF, World Economic Outlook Database. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>
2. Schnaider F., Enste D. Increasing Schadow Economies All Over the World, Fictionor Reality? A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995.
3. Бочі А. Тіньова економіка в Україні: причини та шляхи подолання [Електронний ресурс] / А. Бочі, В. Поворозник // Міжнародний центр перспективних досліджень за підтримки Вишеградського фонду. – Режим доступу: <http://icps.com.ua/pub/files/B8.pdf>
4. Бурлуцький С.В. Формування прожиткового мінімуму методом насичення споживчого кошику домогосподарств / С.В. Бурлуцький // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – № 7 (178). – С. 34–41.
5. Закон України «Про мінімальний споживчий бюджет» від 03.07.1991 № 1284-XII [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1284-12/>
6. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15 липня 1999 року № 966-XIV [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/966-14/>
7. Ігнатова О. Статистична оцінка доходів населення в Україні [Електронний ресурс] / О. Ігнатова, Т. Стародубцева, М. Тарасенко // Ефективна економіка. – 2013. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1859/>
8. Методологічні положення щодо організації статистичного спостереження за змінами цін (тарифів) на споживчі товари (послуги) і розрахунку індексу споживчих цін [Електронний ресурс]: офіц. веб-портал Держкомстату України. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2006/519/metod.htm/
9. Писаревська А.К. Основні аспекти формування споживчого кошика в Україні / А.К. Писаревська // Вісник державної фінансової академії: Економічні науки. – 2010. – № 1. – С. 33–39.
10. Роз'яснення прес-служби Держстату України «Поняття «споживчий кошик» не стосується розрахунку індексу споживчих цін» / Держкомстат України. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/Noviny/new2011/zmist/r_2.htm/
11. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія [Електронний ресурс] / за ред. З.С. Варналія. – Режим доступу: [http://old.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/index.htm /](http://old.niss.gov.ua/book/ty_n_ekon/index.htm/)

References

1. CIA. Ukrainian GDP, IMF, World Economic Outlook Data base (2015). Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html> (accessed 25 February 2015).
2. Schnaider, F., Enste, D. (1995). Increasing Schadow Economies All Over the World, Fictionor Reality, A Survey of the Global Evidence of their Size and of their Impact from 1970 to 1995.
3. Bochi A., Povoroznyk V., *Tin'ova ekonomika v Ukraini: prychyny ta shliakhy podolannia. Mizhnarodnyj tsentr perspektyvnykh doslidzhen' za pidtrymky Vyshehrads'koho fondu*. Available at: <http://icps.com.ua/pub/files/B8.pdf>
4. Burlutskyy, S.V. (2008). Formation of living wage of consumer basket by saturation of households method. *Journal of East Volodymyr Dahl Ukrainian National University*, no. 7 (178), pp. 34-41 (In Ukrainian).
5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine “About minimum consumer budget”, available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1284-12> (Accessed 15 February 2015).
6. The Verkhovna Rada of Ukraine (2015), The Law of Ukraine «About living wage», available at: <http://zakon.rada.gov.ua/go/966-14> (Accessed 15 February 2015).
7. Ignatova, O., Starodubtseva, T., Tarasenko M. *Statistical evaluation incomes in Ukraine. Efficient economy*, 2013, vol. 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1859> (In Ukrainian).
8. State Statistics Committee of Ukraine (2015), “The methodological provision of statistical observation on the changes of prices (tariffs) for consumer goods (services) and calculate the con-

sumer price index”, available at: http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2006/519/metod.htm (Accessed 15 February 2015).

9. Pisarevskaya, A.K. (2010). The main aspects of the consumer basket in Ukraine. *Bulletin of the State Academy of Finance, Economics*, no. 1, pp. 33-39 (In Ukrainian).

10. State Statistics Committee of Ukraine (2015), Clarification of the press service of the State Statistics Service of Ukraine, “The notion of” consumer basket “does not apply to the calculation of the consumer price index”, available at: http://ukrstat.org/uk/Noviny/new2011/zmist/r_2.htm (Accessed 15 February 2015).

11. Clarification of the press service of the State Statistics Service of Ukraine, “The notion of” consumer basket “does not apply to the calculation of the consumer price index”, Available at: http://ukrstat.org/uk/Noviny/new2011/zmist/r_2.htm

12. Varnaliya, S. (2006). Shadow economy: the nature, characteristics and ways of legalization. Available at: http://old.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/index.htm (In Ukrainian).

В работе сделана критическая оценка существующего механизма взаимодействия потребительской корзины, потребительского набора, прожиточного минимума в украинской экономике. Предложена модель интеграции потребительского набора, прожиточного минимума, национального сознания и ВВП для украинской экономики. Усовершенствованы механизмы влияния на украинскую экономику социальных и экономических индикаторов посредством разработки качественных и количественных механизмов их интеграции.

Ключевые слова: социальные индикаторы, экономические индикаторы, потребительский набор, потребительская корзина, ВВП, прожиточный минимум, индекс потребительских цен.

The paper made a critical assessment of the existing mechanism of consumer set, consumer basket, and living wage framework in the Ukrainian economy. Integrating model of consumer set, living wage, national consciousness and GDP proposed for the Ukrainian economy. Mechanisms for the integration of social and economic indicators are improved by developing qualitative and quantitative mechanisms of their integration.

Key words: social indicators, economic indicators, consumer set, consumer basket, GDP, living wage, consumer price index.

Одержано 12.03.2015.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Розглядаються питання, пов'язані з конкретизацією категорій інвестиційного клімату регіону та інвестиційної привабливості як його складової. Проаналізовано методичні підходи та параметри визначення інвестиційної привабливості регіонів України. Систематизовано інформацію про рівень інвестиційної привабливості Дніпропетровського регіону в 2014 р., визначено інтегральний ранговий показник її оцінки.

Ключові слова: *регіон, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиції, інвестиційна політика.*

Спрямованість незалежної України на входження до європейського та світового співтовариства розвинутих держав вимагає розв'язання проблем регіональної політики, перш за все за рахунок створення ефективно діючої системи управління. Така система може бути реалізованою на основі поєднання загальнодержавних, регіональних та місцевих інтересів. Однак регіони України, хоча й перетворилися із об'єктів централізованого управління на повноправні суб'єкти ринкових відносин, ще не мають достатнього рівня економічної самостійності, що притаманний адміністративно-територіальним утворенням розвинених країн Європи.

Зважаючи на те, що регіон є історично утвореною, обмеженою рамками обласного поділу складовою господарського комплексу, на нього покладено виконання виробничої функції згідно з відповідним територіальним поділом праці щодо забезпечення необхідних видів і обсягів продукції та задоволення інтересів населення регіону при взаємодії із зовнішнім середовищем.

Для виконання означених функцій та ефективного розвитку за ринкових відносин необхідною умовою є рух інвестиційного потоку. При цьому об'єкти інвестування є точкою збігу інтересів як інвесторів, так і суб'єктів, що потребують вкладень. У цьому сенсі господарюючі суб'єкти намагаються залучити інвестиції, а інвестори їх не втратити. Допомогти їм у цьому можуть рейтинги інвестиційної привабливості, які дозволяють обирати і оптимальний варіант для інвестування, і сам об'єкт інвестування. Отже, слід констатувати, що для прийняття інвестиційного рішення доцільно враховувати результати оцінки інвестиційного клімату в країнах, регіонах та ступінь інвестиційної привабливості цих територій. Тільки в тих регіонах, які є привабливими для інвесторів, можуть бути успішно реалізовані інвестиційні проекти.

Питанням інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості різних суб'єктів і регіонів присвячено наукові праці І. Бланка [1], В. Дорохова і М. Піндура [2], В. Захожай і М. Кіт [3], М. Кизима і Є. Кононової [5], Л. Петкової і В. Проскуріна [7], С. Петровської [8], О. Танделової [12], Т. Уманець [13], В. Ушакова [14] та ін.

Проте питання інвестиційної привабливості регіонів, які в Україні мають економічні характеристики, що суттєво відрізняються, і сьогодні залишаються актуальними. Різні підходи до визначення понять інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості призводять до появи непорівнянних між собою показників, до того ж обмежених офіційною статистикою. Практично відсутнє регіональне законодавство, прослідковується епізодичність моніторингу показників, що призводить до неможливості обґрун-

тування реального інвестиційного клімату та можливостей залучення інвестицій у регіональну економіку.

Аналіз стану інвестиційної діяльності в Україні показує, що обсяги залучення капітальних інвестицій у січні–червні 2014 р. складають 86,9 млрд грн, що становить 82,5% до відповідного періоду 2013 р. Поряд з цим обсяг прямих іноземних інвестицій на 1 липня 2014 р. становив 50021,8 млн дол. США (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя), що на 11,9% менше обсягів інвестицій на початок 2014 р. В розрахунку на одну особу населення це складає 1164,1 дол. США. Спостерігається непропорційний розподіл обсягів залучення інвестицій у регіони України. До Дніпропетровської, Донецької, Харківської, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької, Луганської областей та до м. Києва надійшло більше всього інвестицій – 88,8% усіх залучених прямих іноземних інвестицій [11]. Обсяг капітальних інвестицій у Дніпропетровську область у 2014 р. складав 19396,2 млн грн, або 9,5% обсягу інвестицій у національну економіку [10]. Таке спрямування прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій у регіональному розрізі не сприяє рівномірному соціально-економічному розвитку регіонів та посилює подальше збільшення розриву в їхньому розвитку.

Метою статті є уточнення категорій інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості регіону й аналіз інвестиційної характеристики Дніпропетровського регіону, визначеної за різними методичними підходами.

Однією з проблем визначення інвестиційної привабливості є різноплановість підходів до самої категорії та оцінки її рівня.

Слід погодитися, що інвестиційна привабливість регіону є структурним елементом регіонального інвестиційного клімату [2]. А відтак, виникає потреба дійти висновку щодо однозначного наповнення цього поняття.

Найбільш поширеним є підхід, за яким стверджується, що інвестиційний клімат відображає ступінь сприятливості ситуації, що складається в регіоні стосовно інвестицій, які можуть бути зроблені на цій території [2]. Для того, щоб така ситуація стала можливою, необхідно визначити рівень сукупного впливу об'єктивних і суб'єктивних факторів інвестування, зокрема соціально-економічних, природних, екологічних, політичних тощо.

За іншим підходом [14], інвестиційний клімат – це умови, які сприяють процесам інвестиційної діяльності у конкретному регіоні або гальмують їх. Погоджуючись з вищенаведеним, можна підтримати думку [12] з певною частковою модифікацією, що регіональний інвестиційний клімат є системою правових, економічних і соціальних умов інвестиційної діяльності, що формуються під впливом комплексу взаємопов'язаних процесів, які в сукупності відображають можливості розвитку регіону, його інвестиційний потенціал та умови для діяльності інвесторів.

Таке визначення дозволяє розглядати інвестиційну привабливість як одну з умов розширення інвестиційної діяльності в регіоні і необхідність конкретизації показників її оцінки.

На думку В. Дорохова і М. Піндура [2], інвестиційна привабливість являє собою сукупність об'єктивних можливостей і обмежень, що обумовлюють інтенсивність залучення інвестицій у регіон, або інвестиційну активність у регіоні. При цьому робиться наголос на тому, що об'єктивні можливості регіону щодо залучення інвестицій і є його інвестиційним потенціалом, а об'єктивні обмеження, що перешкоджають реалізації програми інвестування, є інвестиційними ризиками, наявність яких визначає вірогідність неповної реалізації інвестиційного потенціалу регіону. Згідно з іншим поглядом [12], інвестиційна привабливість розглядається як об'єктивні передумови для інвестування і кількісно виражається обсягом капітальних вкладень, які можуть бути залучені в регіон, виходячи з його інвестиційного капіталу та рівня некомерційних інвестиційних ризиків, що дозволяє досліджувати регіони в площині «потенціал – ризик». В. Захожай та М. Кіт стверджують [3], що інвестиційна привабливість регіонів – це ін-

тегральна характеристика окремих регіонів країни з позицій ефективності здійснення в них інвестиційної діяльності. С. А. Петровська [8] визначає інвестиційну привабливість регіону як інтегральну характеристику окремого регіону країни з позиції інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення інвестиційних ресурсів. Л. Петкова, В. Проскурін [7] розглядають інвестиційну привабливість регіону як сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що сприяють або перешкоджають процесу інвестування національної економіки на макро-, мезо- і мікрорівнях, а В. Ушаков [14] – як сукупність факторів (політичних, економічних, правових, соціальних та ін.), які зумовлюють поведінку діючих та потенційних суб'єктів інвестиційної діяльності щодо здійснення інвестицій у розвиток економіки регіону. Інвестиційна привабливість регіону як його здатність генерувати та залучати інвестиції, які сприяють економічному зростанню, фактично відображає якість пакета характеристик територіальної одиниці (області), які бере до уваги новий та чинний інвестор при прийнятті рішення щодо інвестування на конкретній території [9].

Узагальнюючи підходи до визначення інвестиційної привабливості регіону, за основу в дослідженні взято його економічну характеристику, що відображає здатність залучати, освоювати та використовувати інвестиції завдяки розвинутому інвестиційному потенціалу та сприятливій регіональній інвестиційній політиці.

Такий підхід дозволяє стверджувати, що для ухвалення рішення щодо інвестування коштів у регіон необхідно провести аналіз його інвестиційної привабливості, оскільки це є важливим для процесів міжрегіонального та міждержавного переміщення капіталу як одного з основних факторів економічного розвитку. Виходячи з цього, регіони через територіальну нерівномірність розподілу економічних факторів розглядаються як конкуренти в боротьбі за інвестиційні ресурси.

Дослідження розвитку окремих регіонів проводяться практично у всіх країнах світу. Починаючи з 1980 р., Інститут менеджменту в Лозанні (Швейцарія) щорічно публікує відповідний рейтинг країн [5].

У США практикується рейтингування штатів за статистичними картами, в яких узагальнюються оцінки політичної інфраструктури, демографії, динаміки економічного руху. На карті наведено чотири зведені індекси за кожним штатом, а саме: економічної ефективності, ділової активності, потенціалу економічного розвитку території, умов податкової політики.

Що стосується Росії, то в цій країні складаються бізнес-карти окремих адміністративно-територіальних одиниць, за допомогою яких оцінюється інвестиційна привабливість [2].

В Україні загальноприйнятої методики визначення інвестиційної привабливості регіону немає, її розраховують різні установи та організації за власними підходами, що спричиняє труднощі у підтвердженні об'єктивності оцінки.

Зокрема Міністерство економічного розвитку і торгівлі України щорічно розраховує рейтинг привабливості регіонів України за такими показниками, як економічний стан регіону, розвиток ринкової, транспортної та фінансової інфраструктури, стан людських ресурсів, діяльність органів місцевої виконавчої влади у сфері підприємництва. Оцінку інвестиційної привабливості регіонів проводить також НАН України.

Найбільш об'єктивною з точки зору методики, на наш погляд, є оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості регіонів Київського міжнародного інституту соціології (КМІС) [9], що проводиться за рівнями загальноекономічного розвитку; розвитку інвестиційної інфраструктури; розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури; демографічною характеристикою та ступенем безпеки інвестиційної діяльності. При цьому індекс інвестиційної привабливості регіонів розглядається як відносна оцінка якості характеристик регіону, необхідних інвестору для прийняття рішення щодо вкладання коштів.

Зокрема у 2014 р. за індексом інвестиційної привабливості, який визначено за допомогою статистичних індикаторів та результатів опитувань економічних агентів, можна виділити ТОП-10 регіонів (рис. 1).

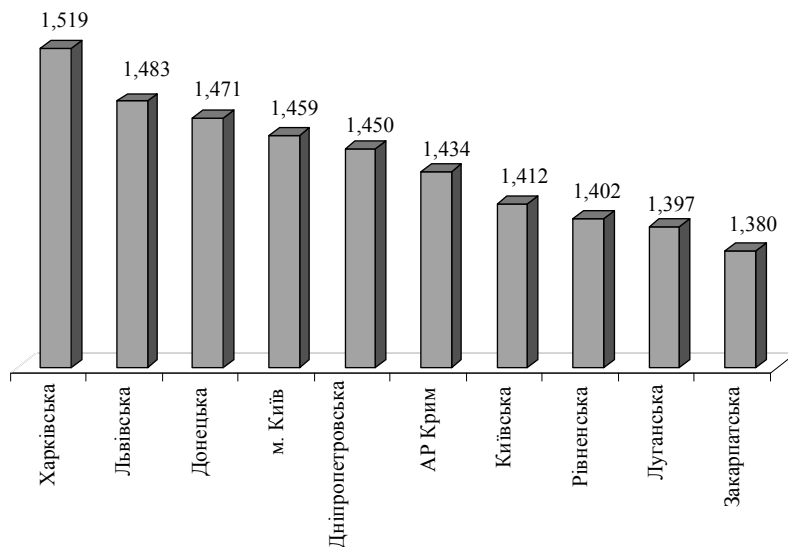


Рис. 1. ТОП-10 регіонів України за індексом інвестиційної привабливості

Як видно з рис. 1, Дніпропетровська область займає 5-те місце в Україні за інвестиційною привабливістю з індексом в 1,449991 бала.

Цей індекс визначався за сукупністю «жорстких» і «м'яких» факторів, об'єднаних в ці групи за критерієм незмінності/змінності в часі. До «жорстких» факторів належать ті, вплив яких неможливо або дуже складно змінити в короткостроковій перспективі. Однак вони можуть бути базою для середньо- та довгострокових прогнозів розвитку середовища та визначати потенціал регіону для реалізації інвестиційних проектів. Відмінністю факторів є їх кількісне вираження за допомогою офіційних статистичних даних. Група «м'яких факторів» об'єднує фактори, які можуть змінюватися за короткий проміжок часу та ставати обмеженням або перешкодою для реалізації інвестиційних проектів. Ці фактори оцінюються за допомогою визначення рівня сприйняття інвесторами економічного середовища методами якісної статистики відповідей економічних агентів, які ухвалюють інвестиційні рішення.

Користуючись підходами КМІС [9], більш детально розглянемо характеристику Дніпропетровського регіону за сукупністю означених факторів, оскільки вони визначають два основні критерії прийняття інвестиційних рішень: очікуваний прибуток та ризик (табл. 1).

Таблиця 1

**Характеристика Дніпропетровського регіону в 2014 р.
за сукупністю «жорстких» і «м'яких» факторів**

«Жорсткі» фактори			«М'які» фактори		
Перелік	Бал	Місце	Перелік	Бал	Місце
Природні ресурси	1,804776	2	Діловий клімат	1,484801	10
Трудові ресурси	1,457107	13	Ефективність державних органів	1,441666	15
Стан здоров'я	1,448385	21			
Доступність	1,498149	13	Адміністративні процедури	1,390229	21

Закінчення табл. 1

«Жорсткі» фактори			«М'які» фактори		
Перелік	Бал	Місце	Перелік	Бал	Місце
Рівень освіти	1,425723	8	Дотримання прав власності	1,363883	19
Інноваційний потенціал	1,325525	13	Корупція	1,450608	9
Споживчий сегмент	1,300669	2	Податки та збори	1,584239	8
Бізнес-сегмент	1,462382	2	Відкритість влади	1,660555	9
Інфраструктура	1,451804	11	Діловий оптимізм	1,395972	16
За регіоном	1,556339	2	За регіоном	1,35091	14
Загальний індекс за регіоном			1,449991		
			5		

Такий аналіз дозволяє виділити сприятливі та обмежуючі фактори щодо залучення інвестицій для Дніпропетровського регіону. Зокрема в цілому дія «жорстких» факторів є сприятливою, оскільки регіон займає друге місце в Україні. З цих факторів можна виділити природні ресурси (2-ге місце), споживчий сегмент (2-ге місце), бізнес-сегмент (2-ге місце). Однак за станом захворювань та забезпеченістю лікарями регіон займає 21-ше місце в Україні, за якістю робочої сили, її економічною активністю та інноваційним потенціалом – 13-те місце. Отже, для потенційного інвестора ці характеристики можуть стати чи не найсуттєвішими при виборі території для вкладання коштів, з іншого боку, для регіону ця інформація повинна стати базовою інформацією при складанні стратегічного плану розвитку області.

Що стосується «м'яких» факторів, то зайняте Дніпропетровщиною 14-те місце в Україні свідчить про їх значну мінливість у короткострокові періоди, що створює бар'єри для розвитку виробничої та комерційної діяльності та/або входу на ринок чи виходу з нього. У цій групі найбільш критичними є: кількість та рівень адміністративних процедур, з якими інвестори стикаються в процесі діяльності (21-ше місце), масштаби рейдерства, складність при вирішенні спорів щодо прав власності (19-те місце), низька якість виконання органами влади своїх обов'язків (15-те місце), стан ділового клімату, кон'юнктури ринку, ділової активності (10-те місце). Усе це створює додаткові ризики і знижує інтерес інвесторів до Дніпропетровської області.

Для подальших досліджень інвестиційної привабливості Дніпропетровського регіону як базу для оцінки використано методику І.О. Бланка [1], за якою висновок робиться за п'ятьма групами показників: рівень загальноєкономічного розвитку (вагомість групи показників 35%), рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону (15%), демографічна характеристика регіону (15%), рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону (25%), рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків (10%).

Інтегральний ранговий показник оцінки інвестиційної привабливості регіону (K_{III}) визначено за формулою:

$$K_{III} = \sum_{i=1}^n \bar{a}_i \times w_i, \quad (1)$$

де $\bar{a}_i$ – середнє значення показників по групі;
 w_i – вагомість групи показників у загальній оцінці регіону.

На підставі статистичної інформації [10] розраховано одиничні та групові показники інвестиційної привабливості Дніпропетровського регіону (табл. 2).

Інтегральний ранговий показник оцінки інвестиційної привабливості Дніпропетровського регіону складає 0,3244.

Для виділення регіонів за ступенем інвестиційної привабливості використано шкалу Харрінгтона та її модифікацію за «правилом трьох сигм», де приблизно 1/6 частина значень інтегрального показника знаходяться в інтервалі значення функції «прийнятне значення», 1/2 – «низьке значення», 1/3 – «високе значення» [6]. Таким чином, показник регіонів з високим рівнем інвестиційної привабливості перебуває в інтервалі $0,66 \leq K_{III} \leq 1,0$; із середнім – $0,33 \leq K_{III} < 0,66$; з низьким рівнем – $0 \leq K_{III} < 0,33$.

Таблиця 2

Оцінка інвестиційної привабливості Дніпропетровського регіону станом на 01.01.2014 р.

Показник	Значення
1. Рівень загальноекономічного розвитку (35%)	0,1859
1.1. Питома вага ВРП регіону у ВВП України	0,096
1.2. Питома вага обсягу реалізованої продукції в економіці України	0,181
1.3. Питома вага валової продукції сільського господарства в економіці України	0,06
1.4. Питома вага капітальних інвестицій в економіці України	0,095
1.5. Частка прямих іноземних інвестицій в економіці України	0,156
1.5. Питома вага експорту товарів в економіці України	0,155
1.6. Питома вага імпорту товарів в економіці України	0,07
1.7. Середня заробітна плата (до мінімального розміру)	2,963
Середнє значення	0,531
2. Рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону (15%)	0,0364
2.1. Питома вага промислових підприємств у загальній кількості по Україні	0,081
2.2. Питома вага сільськогосподарських підприємств у загальній кількості по Україні	0,068
2.3. Питома вага підприємств будівництва області у загальній кількості по Україні	0,069
2.4. Питома вага бірж області у загальній кількості по Україні	0,037
2.5. Питома вага залізничного вантажообороту	0,901
2.6. Питома вага капітальних інвестицій у промисловість	0,518
2.7. Питома вага капітальних інвестицій у житлове будівництво	0,025
Середнє значення	0,2427
3. Демографічна характеристика регіону (15%)	0,0632
3.1. Питома вага населення області в загальній чисельності по Україні	0,066
3.2. Питома вага міського населення	0,836
3.3. Питома вага активного населення	0,701
3.4. Рівень безробіття	0,083
Середнє значення	0,4215
4. Рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону (25%)	0,0124
4.1. Частка підприємств області в загальній кількості підприємств України	0,072
4.2. Частка великих і середніх підприємств	0,055
4.3. Частка іноземних підприємств	0,017
4.4. Частка фінансових і страхових підприємств області в загальній кількості по Україні	0,054
Середнє значення	0,0495
5. Рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків (10%)	0,0265
5.1. Питома вага засуджених на 100 тис. населення	0,0045
5.2. Частка витрат на охорону природного середовища у капітальних інвестиціях	0,003
5.3. Частка удобреної площі мінеральними добривами	0,788
Середнє значення	0,2652

Згідно з таким підходом інвестиційна привабливість Дніпропетровського регіону в 2014 р. перебувала у середньому діапазоні. Це підтверджується статистичними даними стосовно освоєння (використання) капітальних інвестицій, що скоротилося порівняно з 2013 р. на 8,9% (з 21290086 тис. грн до 19396169 тис. грн) [10].

Аналіз інвестиційної привабливості за її складовими дозволяє визначити потенційну потребу в обсягах інвестування (рівень загальноекономічного розвитку); можливість прискорення реалізації інвестиційних проектів (рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону); потенційний попит населення та можливість залучення робочої сили (демографічна характеристика регіону); можливість створення і підтримки інвестиційного клімату (рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону); ступінь безпечності діяльності в регіоні (рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків).

Таким чином, у підсумку можна стверджувати, що залучення інвестицій є пріоритетним напрямом розвитку економіки регіону. Спрямування на самостійність регіонів викликає необхідність обґрунтування потреб в інвестиціях та залучення інвесторів. Крім того, суттєвим є спроможність інфраструктури регіону освоювати та ефективно використовувати інвестиційні кошти. В цьому сенсі важливою є формалізація підходів до визначення інвестиційної привабливості регіону, оскільки його позиціонування в цьому аспекті дозволяє залучити потенційних інвесторів для виконання регіональних інвестиційних програм.

Слід зазначити, що ефективність регіональної інвестиційної політики залежить від стану інвестиційного клімату, що впливає на інтенсивність інвестиційного процесу та обсяги інвестицій і визначає інвестиційну привабливість регіону. Проведений у роботі аналіз інвестиційної привабливості Дніпропетровського регіону може бути підставою для уточнення концепції регіональної інвестиційної політики, виділення її сильних і слабких сторін, узагальнення інформації про рейтинги інвестиційної привабливості, що у подальшому втілюється в реальне рішення щодо інвестування коштів в економіку регіону.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с.
2. Дорохов В. Инвестиционный климат. Инвестиционная привлекательность регионов и отраслей России [Электронный ресурс] / В. Дорохов, М. Пиндур. – Режим доступа: http://studopedia.ru/1_63666_investitsionnyy-klimat-investitsionnaya-privlekatelnost-regionov-i-otrasley-rossii.html
3. Захожай В. Статистика інвестиційної діяльності [Електронний ресурс] / В. Захожай, М. Кіт. – Режим доступу: <http://personal.in.ua>
4. Інвестиційна привабливість регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/15800119/investuvannya>
5. Кизим М.О. Моделирование стратегии инвестиционной деятельности Харьковського регіону / М.О. Кизим, Є.Ю. Кононова // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 22–28.
6. Павлова В.А. Оцінювання і прогнозування конкурентоспроможності підприємства / В.А. Павлова, Р.В. Губарев. – Дніпропетровськ: Університет Альфреда Нобеля, 2015. – 188 с.
7. Петкова Л. Муниципальные инвестиции та кредити: навч. посіб. [Електронний ресурс] / Л. Петкова, В. Проскурін. – Київ, 2006. – 158 с. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-book-90.html>
8. Петровська С.А. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз / С.А. Петровська // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 2. – С. 90–97.
9. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting_investiciynoyi_privab
10. Соціально-економічне становище регіону. Головне управління статистики у Дніпропетровській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: dneprstat.gov.ua

11. Стан інвестиційної діяльності в Україні за I півріччя 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>
12. Танделова О.М. Инвестиционная привлекательность регионов России [Электронный ресурс] / О. Танделова. – Режим доступа: <http://refoteka.ru/r-100875.html>
13. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів [Електронний ресурс] / Т.В. Уманець. – Режим доступу: dspace.nbuv.gov.ua
14. Ушаков В.В. Сутність понять «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційний клімат в регіоні» та фактори, що їх обумовлюють / В.В. Ушаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lubbook.net/book_431_glava_1_Tema_1._

References

1. Blank I.A. (2001). *Investicionnyj menedzhment: uchebnyj kurs* [Investment Management: Training Course]. Kyiv, Elga-N Nick's Center, 448 p.
2. Dorohov V., Pindur M. *Investicionnaja privilekatel'nost' regionov i otraslej Rossii* [Investment attractiveness of regions and industries in Russia] (2013). Available at: www.studopedia.ru/1_63666/investitsionnyj-klimat-investitsionnaja-privlekatelnost-regionov-i-otrasley-rossii.html
3. *Investycijna pryvablyvist regioniv* [Investment attractiveness of regions] (2013). Available at: www.pidruchniki.com/15800119/investuvannya
4. Kyzym M.O., Kononova Ye.Yu. *Modelyuvannya strategiyi investycijnoyi diyalnosti Harkivskogo regionu* [Simulation investment strategy for Kharkov region]. *Finansy Ukrainy* [Finance of Ukraine], 2002, no. 10, pp. 22-28.
5. Pavlova V.A., Gubaryev R.V. (2015). *Ocinyuvannya i prognozuvannya konkurentospromozhnosti pidpryyemstva*. [Assessment and forecast of enterprise competitiveness]. Dnipropetrovsk, Dnipropetrovsk Alfred Nobel University, 188 p.
6. Petkova L., Proskurin V. *Municipalni investyciyi ta kredyty: navchalnyj posibnyk* (2006). [Municipal investments and loans: Tutorial]. Kyiv, 158 p.
7. Petrovska S.A. *Ocinka investycijnoyi pryvablyvosti regionu: porivnyalnyj pofaktornyj analiz* [Evaluation of investment attractiveness of the region: comparative factor analysis]. *Mexanizm regulyuvannya ekonomiky* [Economics Regulation Mechanism], 2012, no. 2, pp. 90-97.
8. *Rejtyng investycijnoyi pryvablyvosti regioniv Ukrainy 2014* [Rating of investment attractiveness of regions of Ukraine in 2014] (2014). Available at: www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/rejting/investycijnoyi/privab
9. *Socialno-ekonomichne stanovyshhe regionu. Golovne upravlinnya statystyky u Dnipropetrovskij oblasti* [The socio-economic situation of the region. Department of Statistics in the Dnipropetrovsk region] (2014). Available at: www.dneprstat.gov.ua
10. *Stan investycijnoyi diyalnosti v Ukraini za I pivrichchya 2014 roku Stan investycijnoyi diyalnosti v Ukraini za I pivrichchya 2014 roku* [Investment performance in Ukraine for the first half of 2014] (2014). Available at: www.me.gov.ua
11. Tanadelova O.M. *Investicionnaja privilekatel'nost' regionov Rossii* [Investment attractiveness of Russian regions] (2012). Available at: www.refoteka.ru/r-100875.html
12. Umanecz T.V. *Ocinka investycijnoyi pryvablyvosti regionu za dopomogoyu integralnyx indeksiv* [Evaluation of investment attractiveness of the region by means of integral indices] (2006). Available at: www.dspace.nbuv.gov.ua
13. Ushakov V.V. *Sutnist ponyat «investycijna pryvablyvist regionu» ta «investycijnyj klimat v regioni» ta faktory, shho yix obumovlyuyut* [The essence of the concept of “investment attractiveness of the region” and “investment climate in the region” and the factors that cause them] (2002). Available at: www.lubbook.net/book_431_glava_1_Tema_1._html
14. Zahozhaj V., Kit M. *Statistika investicijnoi dijal'nosti* [Statistics of investment activity] (2009). Available at: personal.in.ua

Рассматриваются вопросы, связанные с конкретизацией категорий инвестиционно-го климата региона и инвестиционной привлекательности как его составляющего элемента.

Проанализированы методические подходы и параметры определения инвестиционной привлекательности регионов Украины. Систематизирована информация об уровне инвестиционной привлекательности Днепропетровского региона в 2014 г., определен интегральный ранговый показатель ее оценки.

Ключевые слова: *регион, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиции, инвестиционная политика.*

The issues related to the definition of categories of investment climate and investment attractiveness of the region as its constituent element. The methodological approaches and parameters determining the investment attractiveness of the regions of Ukraine have been analyzed. The information on the level of investment attractiveness of Dnipropetrovsk region in 2014 has been systematised, the integral rank indicator of its evaluation has been defined.

Key words: *region, investment climate, investment attractiveness, investment, investment policy.*

Одержано 4.03.2015.

СТРАТЕГІЯ АНТИКОРУПЦІЙНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ЧИ ІННОВАЦІЯ?

Статтю присвячено проблемі корупції. Визначено, що антикорупційна політика не може покладатися на діяльність тільки спеціальних установ. Зауважено, що найбільш важливою частиною проблеми є загроза включення новоствореного антикорупційного бюро до існуючих корупційних схем. Пропонуються основні принципи ефективного антикорупційного реформування.

Ключові слова: антикорупційне бюро, антикорупційна політика, корупція.

Актуальність дослідження. Корупція та економічна злочинність довгий час не розглядалися як предмет для вивчення з боку економічної теорії. Але із середини ХХ ст. ситуація кардинально змінилася. Розвиток соціально-інституціонального наряду економічної думки привів до появи теорії суспільного вибору, яка з успіхом може використовуватися не тільки для аналізу витоків корупції як соціально-економічного явища, але і для розробки ефективних інструментів її обмеження. Розробці концептуальних підходів до антикорупційної стратегії суспільства і присвячено цю статтю.

Огляд новітніх публікацій та постановка мети. Публікації стосовно антикорупційних стратегій суспільства (і держави як суб'єкта, що має додержуватися інтересів суспільства у цьому питанні) можна поділити на дві групи: теоретичні та імплементаційні. Серед останніх теоретичних розробок можна згадати, насамперед, працю В. Дубровського [1], присвячену інституціональному аналізу корупції у транзитивних суспільствах взагалі та в Україні зокрема, а також оглядову публікацію Ю. Бусола [2], присвячену антикорупційним стратегіям у Східній Європі. Що стосується імплементації теоретичних положень антикорупційної діяльності суспільства, то для України це, перш за все, Закон України «Про запобігання корупції» [3], а також Закон України «Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки» [4]. Аналіз цих публікацій дає підстави сумніватися, що обрана антикорупційна стратегія української держави дасть результат. Більш того, у поданому вигляді стратегія є, переважно, переліком заходів, але не містить принципово нових методичних підходів до подолання корупції. Усе це і визначає мету статті – обґрунтувати принципово нові засади подолання корупції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи закони України [3, 4] неважко дійти висновку, що, на думку їх розробників, «чиста» держава має такі складові:

1. Стимування і протидія:
 - незалежна й ефективна судова система;
 - прозора і відповідальна децентралізація.
2. Відповідальність політичного керівництва:
 - розкриття для громадськості інформації про фінансування політичних партій і голосування в парламенті;
 - декларування прибутків і активів;
 - запобігання конфліктам інтересів.

3. Контроль з боку громадськості:

- свобода інформації;
- контроль з боку ЗМІ.

4. Конкуренція та створення нових підприємств:

- структурна перебудова монополій, спрямована на розвиток конкуренції;
- регуляторне спрощення.

5. Державне управління та фінанси:

- державна служба, базована на заслугах;
- прозорі і адекватні винагородження в грошовій формі;
- відповідальність за витрати (казначейський контроль, аудит, закупівлі).

Неважко помітити, що ці вимоги в цілому спрямовані на підвищення ступеня прозорості економічних відносин, які стосуються органів державного управління. Погоджуючись зі стратегією запропонованих заходів, слід зробити такі зауваження:

1. Вимоги щодо декларування доходів є досить розпливчастими. Перед ким звітуватимуть державні службовці? З норм щодо створення Антикорупційного бюро випливає, що перед особами, які призначаються Президентом, депутатами, тобто тими ж державними (можливо, корумпованими) особами на службі держави. Так, згідно із законом Прем'єр-міністр та Кабмін формують конкурсну комісію, яка, у свою чергу, обирає членів Національного агентства з питань запобігання корупції (склад агентства знову затверджується КМУ). Тобто усе це знову під контролем держави.

2. Не зовсім зрозуміло, яким саме чином можна досягти прозорості винагороджень державних службовців. У сучасних умовах єдиним засобом досягнення такого стану є постійні перевірки різноманітних інспекцій. Звичайно, якщо це дійсно буде запроваджено, то державна служба буде просто паралізована і не зможе виконувати свої прямі функції.

У цілому, загальне зауваження таке: *пропозиція вирішити проблему корупції за рахунок нової спецслужби методично не відрізняється від тих, що вже довели свою неефективність*. Дійсно, з корупцією у різних її проявах були покликані боротися прокуратура, податкова поліція, служба безпеки України тощо, але ці спецслужби так і не спромоглися побороти корупцію. Натомість, за деякими свідченнями, вони її очолили.

У суто теоретичному плані проблема полягає у тому, що будь-яка влада може отримувати секретну інформацію, використовувати чи не використовувати її на свій розсуд (зокрема, і для кримінального переслідування), чим створює можливість для отримання *політичної ренти*, під якою у новій політичній економії розуміють дохід, здобутий від зловживання посадою. Тому такі дії принесуть лише короточасний позитивний ефект, доти, доки корупціонери не домовляться з новими перевіряючими.

Боротьба з економічною злочинністю, як і зі злочинністю взагалі, включає в себе три взаємопов'язані етапи – пошук злочинців, покарання і профілактика злочинів. Ефективність системи в цілому підпорядковується правилу ланцюга, міцність якого визначається міцністю найслабшої ланки. Тобто якщо пошук злочинців дає незадовільні результати, то і карати нікого. Відтак, не спійманий злочинець набирається впевненості у власній безкарності і продовжує свою протизаконну діяльність. Це створює негативний вплив і на інших людей. Тобто ні про яку профілактику не може бути мови. Злочинність зростає, а це означатиме, що наступний злочин буде викрити ще важче. Отже, найефективнішими будуть заходи, спрямовані на поліпшення роботи саме цієї, найслабшої ланки.

На сьогодні в системі боротьби зі злочинністю проблем багато. Проте саме викриття злочинів – найнагальніша з них. Недосконалість Карного кодексу теж певною мірою впливає на збільшення кількості злочинів, однак впевненість у власній безкарності через збереження таємниці злочину серед членів організованих злочинних угруповань, корумпованих чиновників і громадян, які в той або інший спосіб порушують чинне законодавство у сфері економіки, завдає шкоди значно більше. Отже, сконцентруємо увагу на заходах пошуку злочинців.

Очевидно, що силами одних лише правоохоронних органів проблему вирішити неможливо. По-перше, можливості міліції, прокуратури та інших спецслужб обмежені, у той час як злочинцем потенційно може стати майже кожен дорослий громадянин (звичайно, за певних обставин). По-друге, збідніла Україна не здатна забезпечити своїм міліціонерам, прокурорам, суддям і податківцям достойну заробітну плату і конкурувати на цій ниві з криміналітетом і хабарниками. Це робить злочин заради матеріального достатку дуже привабливим і для правопорушників і для правоохоронців. По-третє, навіть якщо заробітна плата стає дуже високою, то це не відбиває охоти брати хабарі. Просто хабарі стають більшими. Отже, проблема не може бути вирішена стандартними методами.

На нашу думку, вирішення цієї проблеми у суто теоретичному плані можна звести до трьох взаємообумовлених кроків:

Крок перший – **перенести акцент у пошуковій діяльності з невеликої кількості спеціалістів на велику армію аматорів**. Як ми зазначали, створення спецслужб по боротьбі з корупцією проблему не вирішує. Така спецслужба раніше чи пізніше стає частиною системи явних та неявних домовленостей у рамках системної корупції. Вирішення проблеми може бути лише у той же спосіб, у який відбувається нейтралізація картельних угод, тобто через збільшення кількості операторів системи принаймні до тієї межі, за якою домовленість неможлива через завелику кількість суб'єктів. У граничному випадку слід намагатися забезпечити дотримання принципу *усі про всіх усе знають*.

З іншого боку, не можна ігнорувати витрати протилежної сторони – тих, кого перевіряють. Очевидно, що в сучасних умовах перевірки шкодять їм, відволікаючи від виконання службових обов'язків і вимагаючи здійснення непотрібної для них роботи з надання звітів і пояснень. Тому необхідною умовою прояву економічного ефекту від виконання першого кроку реформ буде виконання другого кроку – **зменшення витрат отримання комерційної і фінансової інформації для усіх бажаючих**. На сьогодні більшість злочинів у фінансовій сфері скоюються заради грошей, і більшість злочинів залишає фінансові сліди. Отже, контролюючи доходи певного суб'єкта, можемо легко визначити, що він скоїв економічний злочин, оскільки в цьому випадку в нього будуть доходи, не підтверджені добровільними виплатами інших суб'єктів.

Такий спосіб не є новим і вже давно використовується фінансовими і податковими інспекціями. Нас же цікавить питання, чому треба саме зменшувати витрати на отримання інформації, а не, наприклад, збільшувати зарплату інспекторам. Очевидно, що витрати на одержання інформації розрахункового і фінансового характеру про певного суб'єкта складають витрати дії для того, хто перевіряє діяльність цього суб'єкта. Зменшення витрат дії проходить або внаслідок технічних вдосконалень систем передавання інформації або як результат усунення штучних інформаційних затемнень. Важливі обидва джерела, але усунути інформаційні затемнення значно легше. З іншого боку, зменшення витрат дії за рахунок ліквідації штучних затемнень має мультиплікативний ефект, і з нього скористаються всі члени інформаційного простору. Очевидно, що ефект буде тим більший, чим більше суб'єктів скористаються з цього усунення затемнень, тобто чим більше їх взагалі займаються перевіркою. В ідеалі перевірка не повинна бути складною ані для перевіряючого, ані для того, кого перевіряють. У принципі, найкраще було б, якби останній навіть не відчував, що його перевіряють.

Крок третій – **диференціювати покарання відповідно до суспільного статусу винного**. Ця рекомендація принципово відрізняється від того, що нині має місце в українському карному законодавстві. Пояснимо на прикладі. Припустимо, що слюсар вкрав на роботі матеріальних цінностей на тисячу гривень. Голова облдержадміністрації теж (гіпотетично) здійснив крадіжку також на тисячу гривень. Які покарання чекають і на першого і на другого? Відкинемо думку про те, що голови облдержадміністрацій на практиці за подібні правопорушення до кримінальної відповідальності не при-

тягуються, і уявімо, що обидва сидять на лаві підсудних. На сьогодні суддя не має підстав визначити різні строки ув'язнення. Обидва отримають приблизно порівну. Проте чи ефективно це? Навряд, оскільки крадіжка, яку скоїв високопоставлений чиновник, матиме суспільний резонанс, сіятиме недовіру до органів державного управління, підштовхуватиме до кар'єризму заради можливості незаконно розбагатіти на високій посаді. У той же час тиха і малопомітна крадіжка слюсаря принесе суспільству значно менше нематеріальної шкоди. Але цю різницю на сьогодні ще не навчилися вимірювати, і тому обґрунтувати різні строки ув'язнення, виходячи з концепції відшкодування лиха, навряд чи вдасться.

Ми не вважаємо, що кожен відповідальний працівник, кожен державний діяч обов'язково є корупціонером, який зловживає своїм службовим становищем, розкрадає державну власність і сприяє мафії, крадіям і шахраям. Цілком імовірно, що більшість з них – абсолютно чесні і порядні люди. Але буде логічним зауважити, що більша влада часто пов'язується з більшим стимулом для використання службового становища з особистою метою. Річ у тому, що службовці разом із збільшенням своїх повноважень і кількості майна під своїм контролем стикаються із збільшенням витрат бездіяльності щодо користування цими правами (альтернативна вартість відмови від корупції для них більша), а отже, вони отримують більший стимул для використання цих повноважень і майна за всіма напрямками (у тому числі і на ниві злочинності).

З огляду на подані теоретичні обґрунтування вважаємо за доцільне змінити підхід до покарання і виходити не з позиції оцінки заподіяної шкоди і відплати за цю шкоду, а з позиції запобігання правопорушенням. У розглянутому випадку з крадіжкою майна на суму 1000 грн це означає, що голову облдержадміністрації слід засуджувати на значно більший строк, ніж звичайного слюсаря за аналогічне правопорушення. Чиновник ще більш високого рангу повинен отримати ще більш суворе покарання і так далі. Це дозволить:

1. Збільшити витрати протизаконного використання службового становища, що, у свою чергу, створить додатковий антистимул для корупції. Причому цей антистимул збільшується разом з підвищенням службового становища, навіть за сталого відсотка розкриття злочинів такого типу.

2. Зменшити стимул для досягнення високого службового становища для використання його з особистою метою.

3. Зробити більш наглядним і відчутним управлінський принцип, за яким більші повноваження повинні пов'язуватися з більшою відповідальністю.

Слід зазначити, що сучасне право теж намагається диференціювати ступінь покарання залежно від суспільного значення злочину, але це відбувається опосередковано. Наприклад, диференціація покарання за хабарництво має на меті додержання цього принципу. Дійсно, чиновники більш високого рангу зазвичай (але не обов'язково) беруть хабарі на більшу суму. Відповідно, встановлюючи диференціацію покарань залежно від суми, жорсткіше будемо карати саме цих службовців. До таких же наслідків веде і застосування більш суворих покарань щодо членів організованих груп, оскільки саме керівний склад найчастіше виступає організатором таких угруповань.

Тобто на практиці є намагання наблизитися до того стану, якого запропонована реформа в галузі покарань за економічні злочини дозволяє досягти безпосередньо. Вважаємо, що такі зрушення поступово приведуть до очищення керівних ланок держави від корупціонерів. Це спричинить позитивні зрушення як у правовій, так і в соціальній, а також економічній ситуації в Україні.

Отже, на питання *“Хто повинен шукати?”* відповідаємо – всі бажаючі. На питання *“Що треба шукати?”* – фінансові сліди економічних злочинів.

Конкретними формами реалізації наведених рекомендацій з антикорупційного реформування суспільства можуть бути такі:

По-перше, слід **скасувати таємницю банківського рахунка**. Тобто кожен бажаючий повинен мати можливість легко перевірити, коли, скільки і від кого отримав ко-

жен інший суб'єкт. Передбачаємо, що такий «рецепт» викличе певні заперечення. Найбільш вірогідно це будуть такі зауваження:

1. Інформацію про наявність коштів на рахунку можуть використати злочинці для шантажу, як орієнтир для того, щоб викрадати людей з метою отримання викупу тощо.

2. Фірми-конкуренти зможуть орієнтуватися на поведінку одна одної у межах галузі і вступати у таємні картелі, проводити цінову політику «витрати плюс» і «лідерство в цінах».

3. Разом зі скасуванням фінансової таємниці значною мірою розкриються і технологічні таємниці, що може перенести акцент в інноваційній діяльності фірм з власних наукових і винахідницьких пошуків на пошук того, що вже винайдено іншими. Відповідно, це призведе до гальмування науково-технічного прогресу.

Безперечно, що ці зауваження дуже серйозні і їх слід брати до уваги. Проте на кожен з цих аргументів можна навести і контраргументи. Розглянемо їх послідовно.

Розкриття фінансової таємниці перед злочинцями. Полегшуючи доступ до інформації для всіх, полегшуємо його і для злочинців. Але чи дійсно злочинці отримають велику користь від більшої інформованості про фінансовий стан майбутньої жертви? Це дуже сумнівно, оскільки:

- сама по собі інформація про фінансове благополуччя жертви запланованого шантажу або викрадення може лише допомогти в приблизній оцінці майбутнього зиску від злочину (розмір викупу тощо); отже, з одного боку, багаті стануть більш помітними, але, з іншого боку, значно зменшиться кількість посягань на малозабезпечених, які мало чим можуть себе захистити;

- якщо така інформація дійсно потрібна злочинцеві, то він може відносно швидко і дешево отримати її навіть у сучасних умовах через знайомих, співробітників або через чиновників державних контролюючих установ.

Отже, банківська і технологічна таємниця є таємницею здебільшого для тих, кому вона не дуже потрібна. Ті ж, хто зацікавлений в отриманні такої інформації, можуть подолати захисну систему в разі необхідності. Тому зняття цих інформаційних бар'єрів навряд чи призведе до загального зростання кримінальної активності злодіїв і шантажистів.

Проведення узгодженої цінової політики між фірмами-конкурентами. У цьому питанні теж не можна стверджувати, що розкриття фінансових таємниць конкуруючих фірм зміцнить картельні угоди. З одного боку, це дійсно полегшить попередні переговори між членами картелів. Але в майбутньому в картелі виникає більший ризик розпаду, оскільки кожна дія одного з членів картелю, що суперечить картельній угоді, стає відома іншим членам об'єднання і викликає з їхнього боку санкції. Якщо картель працює в умовах інформаційної непрозорості, то імовірність викриття таких зловживань картельною угодою буде значно меншою, а отже, менше буде і приводів для розірвання картельної угоди.

Згасання дослідницької діяльності фірм через неможливість монопольного використання результатів винаходу. Такий наслідок можливий, але тут теж є дві сторони проблеми. З одного боку, послаблюється можливість отримання вигоди від монопольного використання виключних прав на технологію, і це зменшує витрати бездіяльності в галузі досліджень. Проте з іншого боку, зменшуються і витрати дії, оскільки статистична інформація стане більш дешевою і доступною. Це дозволить отримати додаткові можливості у підвищенні ефективності досліджень за такими напрямками:

- швидше і точніше окреслити мету досліджень;
- швидше і дешевше отримувати статистичну і наукову інформацію, необхідну для досліджень;
- точніше прогнозувати очікуваний економічний ефект від впровадження результатів досліджень у господарську практику.

Оскільки є аргументи «за» і «проти», то впевнено стверджувати, що розкриття банківських таємниць призведе до затухання досліджень, зниження рівня конкуренції і збільшення кількості злочинів не можна. Зате виникає можливість перенести значну

частку пошукової роботи з плечей професійних податкових інспекторів, фінансових аналітиків і правоохоронців на аматорів (які, до речі, працюватимуть безплатно). Наприклад, якщо яка-небудь політична партія стверджує, що посадові особи в уряді – хабарники, то вона сама і буде шукати підтвердження, а не перекладати це завдання на комісії і комітети. Аналогічно, хто найбільше зацікавлений у викритті фінансових махінацій якої-небудь фірми? Звичайно, конкурент, який із задоволенням і старанністю стане шукати будь-яку зачіпку, щоб нашкодити своєму опоненту. Якщо студенти, шахтарі або пенсіонери вважають, що їхні гроші використовуються не за призначенням, то замість того, щоб витрачати безліч часу і сил посадових відповідальних осіб, треба просто дати всім невдоволеним можливість самим пересвідчитися і з'ясувати усі цікаві для них моменти.

По-друге, слід переглянути Карний кодекс і **впровадити диференціацію покарань за злочини** (принаймні у сфері економіки) згідно з вищенаведеними загальними рекомендаціями. Слід у законодавчому порядку затвердити шкалу диференціації покарань державних службовців залежно від рангів і категорій, перелічених у Законі України «Про державну службу». Не розглядаючи можливі морально-етичні, політичні та інші аргументи «проти», просто наведемо кілька аргументів «за»:

1. Така реформа створить у суспільстві атмосферу більшої поваги до управлінців, оскільки в умовах, коли немає стимулу для кар'єризму заради особистої вигоди, чиновниками здебільшого ставатимуть ті, хто працює «не за страх, а за совість». За таким же принципом Дамокл здобув повагу народу і застеріг заздрісників, повісивши над своїм тронем важкий меч на тонкій волоссині.

2. Така реформа створить передумови для подальших економічних реформ, оскільки підвищить ефективність функціонування державного апарату.

3. Реформа створить додаткові умови для підвищення відповідальності забезпеченої категорії громадян і цим самим здатна пом'якшити соціальну напругу між біднішими і багатшими верствами населення.

Третім кроком у підвищенні прозорості економічних відносин у суспільстві для боротьби з корупцією і злочинністю може стати **поступове вилучення готівки з обігу і заміна її безготівковими платіжними засобами**. Ця рекомендація на сьогодні не фантастика, а реальність найближчого майбутнього. Принципова можливість цього вже існує і деякі північноєвропейські країни (зокрема Данія та Норвегія) мають намір відмовитися від готівки вже до кінця поточного десятиріччя. У майбутньому копіювальна техніка буде прогресувати, скоріше за все, досить швидко, тому витрати на забезпечення обігу паперових грошей зростатимуть (треба буде збільшувати ступінь захищеності від підробок, розповсюджувати машинки для перевірки банкнот тощо). Тому через якийсь час суспільні витрати обігу готівки і безготівкових грошей стануть однакові. Однак безготівкові гроші мають деякі незаперечні переваги перед готівкою:

- їх виготовлення і знищення нічого не коштують;
- їх важче, ніж готівку, вкрати потай від власника рахунка, а викравши, важче непомітно використати;
- безготівкові розрахунки легше контролюються, ніж операції з готівкою;
- при безготівкових розрахунках факт оплати фіксується, тому завжди можна довести наявність певного розрахунку між певними особами, що може бути важливим доказом.

Тому перехід до повністю безготівкової грошової системи сприятиме підвищенню прозорості і легальності економічних відносин. Наприклад, важко стане брати хабарі. Факт переведення суми з рахунка на рахунок буде досить легко побачити і довести. А оскільки хабарі зазвичай даються за сприяння тому, хто дав хабара, за рахунок конкурента, який не давав грошей чиновнику, то і людина, яка бажає знайти хабарників (абсолютно безкоштовно для державної кишені!) і сповістити «кого слід», теж завжди знайдеться.

Може скластися враження, що за умови проведення такої реформи негайно почнеться тотальне стеження людей, фірм і органів державного управління одне за одним. Можливо, на початковому етапі так і буде, але дуже скоро гарячка спаде, бо насправді коло інтересів кожної людини досить вузьке, а слідкувати за чим-небудь поза цим колом протягом довгого часу вона навряд чи схоче. Тому обізнаність кожного поступово прийде до «природних» меж. У той же час проведення антикримінальної реформи підготує підґрунтя для реалізації подальших етапів суспільно-економічних реформ.

Висновки. Таким чином, дійсно ефективні зміни у сфері боротьби з корупцією в українському суспільстві мають передбачати максимальне залучення членів суспільства до фінансового контролю, причому не опосередковано, а безпосередньо.

Список використаних джерел

1. Vladimir Dubrovskiy. Towards Effective Anti-Corruption Strategies in Ukraine: Removing the Cornerstone without Toppling the Building [Text] / Vladimir Dubrovskiy. – Warsaw, 2006. – 38 pp.
2. Бусол О.Ю. Національні антикорупційні стратегії та участь громадськості в протидії корупції у країнах центральної Європи / О.Ю. Бусол // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. – 2013. – № 6-3, т. 1. – С. 61–64.
3. Закон України Про запобігання корупції // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 49 – Ст. 2056.
4. Закон України Про засади державної антикорупційної політики в Україні (Антикорупційна стратегія) на 2014–2017 роки // Відомості Верховної Ради – 2014. – № 46. – Ст. 2047.

References

1. Busol O. (2013), *Nacionalni antikorupcijnii strategii ta uchast gromadskosti v protidii korupcii u krainah centralnoi Evropi* [National anti-corruption strategies and public participation in combating corruption in Central Europe] *Naukovij visnik Mizhnarodnogo humanitarnogo universitetu. Jurisprudencija* [International Humanitarian University Herald. Jurisprudence], no. 6-3, vol. 1, pp. 61-64 (In Ukrainian).
2. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine *Pro zapobigannja korupcii* [On prevention of corruption], *Vidomosti Verhovnoi Rady Ukrainy* [Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine], no. 49, p. 2056.
3. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine *Pro zasadi derzhavnoi antikorupcijnii politiki v Ukraini (Antikorupcijnia strategija) na 2014-2017 roki* [On the principles of anti-corruption policy in Ukraine (Anti-corruption Strategy) for 2014-2017 years], *Vidomosti Verhovnoi Rady Ukrainy* [Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine], no. 46, p. 2056.
4. Vladimir Dubrovskiy, (2006). *Towards Effective Anti-Corruption Strategies in Ukraine: Removing the Cornerstone without Toppling the Building*, Warsaw, 38 p.

Стаття посвячена проблемі корупції. Определено, что антикоррупционная политика не может полагаться на деятельность только специальных учреждений. Замечено, что наиболее важной частью проблемы является угроза включения вновь созданного антикоррупционного бюро в существующие коррупционные схемы. Предлагаются основные принципы эффективного антикоррупционного реформирования.

Ключевые слова: антикоррупционное бюро, антикоррупционная политика, коррупция.

The article is devoted to the problem of corruption. It is defined that anticorruption policy can not rely on only special institutions. It is noticed that the most important part of the problem is the threat of including of newly created anticorruption bureau in the existing corruption schemes. The main principles of effective anticorruption reform are suggested.

Key words: anticorruption bureau, anticorruption policy, corruption.

Одержано 12.03.2015.

ТРАНСРІВНЕВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

Статтю присвячено проблемі регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в економіці України за транsrівневим підходом. Обґрунтовано багаторівневий процес регулювання діяльності ТНК з урахуванням розширення кола суб'єктів регулювання завдяки введенню суспільного рівня. Виділено закономірності транsrівневого регулювання діяльності ТНК та удосконалено його механізм.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, транsrівневе регулювання, суспільний рівень регулювання діяльності ТНК.

Актуальність. Глобалізація породжує бізнес принципово нового типу – транснаціональні корпорації та транснаціональні банки. Обсяги виробничої, збутової, фінансової діяльності багатьох ТНК вже цілком порівнянні з ВВП більшості країн сучасного світу. Відповідно, зростає і політична вага ТНК, викликаючи необхідність побудови виважених інструментів впливу на них як з боку країн базування, так і приймаючих країн. У той же час транснаціональні корпорації не зацікавлені у тому, щоб перебувати під регулятивним впливом будь-якої держави і активно його уникають, користуючись при цьому перевагами транскордонної мобільності. Усе це викликає необхідність переосмислення теорії і практики державного регулювання діяльності ТНК, розробки нових критеріїв та інструментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема регулювання діяльності транснаціональних корпорацій завжди стояла у центрі уваги сучасних економістів. Дослідженню процесів транснаціоналізації та діяльності ТНК присвячено достатню кількість праць відомих зарубіжних та вітчизняних економістів, зокрема Р. Вернона [1], Г. Перлмуттера [2], А. Задой [3], О. Рогача [4], В. Рокочої [5], В. Швеця [6] та ін. Проте, на наш погляд, проблему регулювання діяльності ТНК у зв'язку зі складною структурою цих компаній та соціо-еколого-економічними наслідками, що викликані особливостями діяльності ТНК та їх самої суті, досліджено недостатньо.

Метою статті є дослідження проблем транsrівневого регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації.

Основна частина. На сьогодні роль ТНК у світовій економіці важко переоцінити. Як свідчать статистичні дані за 2003–2012 рр., доходи 500 найбільших ТНК зросли на 70% та перевищили світовий рівень ВВП у 2003 р. в 163 рази, а в 2012 р. – в 218 разів [7, с. 107].

Діяльність ТНК спричиняє значний вплив на всі соціально-економічні світові процеси. Зокрема в аналітичних дослідженнях вчених зазначається, що, за даними рейтингу The New American Fortune-500, із 100 найбільших економік у світі лише 48 є державами, рештою є ТНК, на частку яких припадає більше 65% світової торгівлі. За цими ж даними найбільші ТНК забезпечили близько 10 млн робочих місць, а з урахуванням суміжних галузей – близько 150 млн, на самих підприємствах ТНК працює близько 73 млн чол. Окрема роль належить ТНК в контексті інноваційного розвитку, адже вони контролюють приблизно 80% ноу-хау і технологічних нововведень [8]. Проте слід відзначити соціальний, економічний, політичний та екологічний вплив ТНК, який не рідко є негативним. Зараз гостро стоїть питання про розвиток регулювання транснаціо-

нального бізнесу. В першу чергу це пов'язано з міццю транснаціональних корпорацій, а по-друге, – це необхідність створення адекватної інституційно-правової інфраструктури для інтеграції ТНК в національні соціально-економічні системи тих країн, де вони оперують.

На наш погляд, можна виділити чотири рівні регулювання транснаціональних корпорацій: наддержавний, міждержавний, внутрішньодержавний та суспільний (рис. 1).

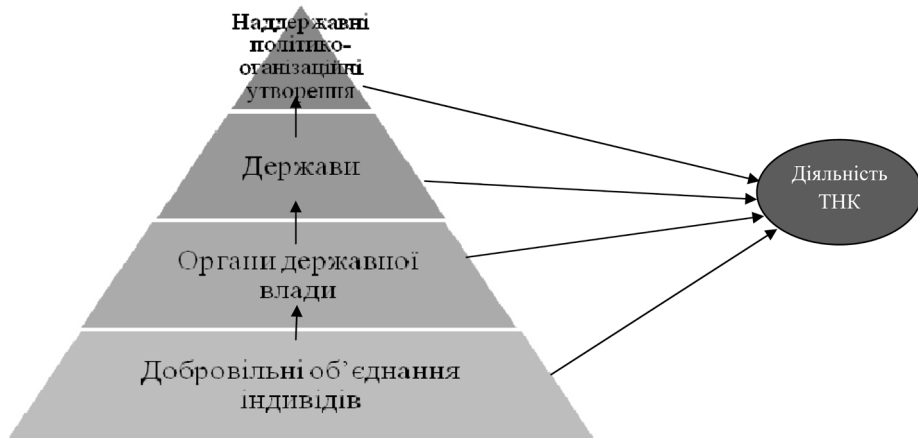


Рис. 1. Ієрархія суб'єктів регулювання діяльності ТНК

На кожному рівні ієрархії регулювання діяльності ТНК є суб'єкти, які переслідують свої цілі. Так, на наддержавному рівні функції регулювання здійснюють наддержавні політико-організаційні утворення. До них відносять ООН, МФВ, групу Світового банку, НАФТА, СОТ та інші. Основною метою їх регулювання є організація розвитку світової економіки. Наприклад, регулювання конкуренції, захист вільної торгівлі та інвестицій тощо. Для такого нагляду за світовою економікою, наддержавні інститути формують кодекси корпоративної поведінки, на їх рівні укладаються багатосторонні договори.

Другий рівень – міждержавне регулювання діяльності ТНК. Суб'єктами є держави. Кожна держава ставить одну найважливішу мету – покращання позицій у світовій економіці. Сюди можна віднести і підвищення конкурентоспроможності країни, і отримання нових технологій, розширення ринків збуту продукції, доступ до ресурсів інших країн. Але одним з багатьох методів досягнення такої мети є залучення іноземних інвестицій. Тому основним інструментом регулювання на міждержавному рівні є двосторонні інвестиційні угоди.

До суб'єктів третього рівня регулювання діяльності ТНК, на думку автора, належать органи державної влади, які здійснюють макроекономічне регулювання. Тому основною метою регулювання є вирішення макроекономічних проблем, а саме проблеми безробіття, інфляції, формування сукупних попиту та пропозиції, збільшення обсягу валового внутрішнього продукту тощо. Для цього органи державної влади використовують законодавчу базу, яка регулює всі економічні відносини між транснаціональними корпораціями і країнами, де вони розміщені.

Останній рівень регулювання діяльності ТНК представлений добровільними об'єднаннями індивідів, які можуть бути формальними і неформальними. Основною метою регулювання є підвищення добробуту індивідів. Наприклад, кожна людина від-

стоює свою громадську позицію, захищаючи свої права як суб'єкта економічних, соціальних та політичних відносин. В основі суспільного регулювання знаходяться традиції, виховання, сформована суспільна думка.

На нашу думку, можливості прямого впливу кожного рівня на діяльність транснаціональних корпорацій обмежені. Тому і виникає трансрівневе регулювання (рис. 2). Так, наддержавне регулювання має рекомендаційний характер, тому наддержавні інститути змушені шукати підтримки держави, яка може впровадити методи прямого впливу на інвестиційну та господарську діяльність транснаціональної корпорації. З іншого боку, кодекси корпоративної поведінки, які створені наддержавними інститутами, враховуються при складанні двосторонніх або багатосторонніх інвестиційних угод та підписанні законів та актів на державному рівні.

Чому держава йде на такі кроки – використовує рекомендації наддержавних політико-організаційних утворень? Тому що свого досвіду регулювання може не вистачати, і вона змушена прислухатися до наддержавних інститутів. У той же час важливим обмеженням регулювання є здатність ТНК «виходити» з-під юрисдикції однієї або декількох держав. Існує необхідність наддержавного обмеження такої мобільності ТНК. І хоча такі інструменти ще не впроваджені, але ми впевнені, що їх поява неминуча вже найближчим часом.

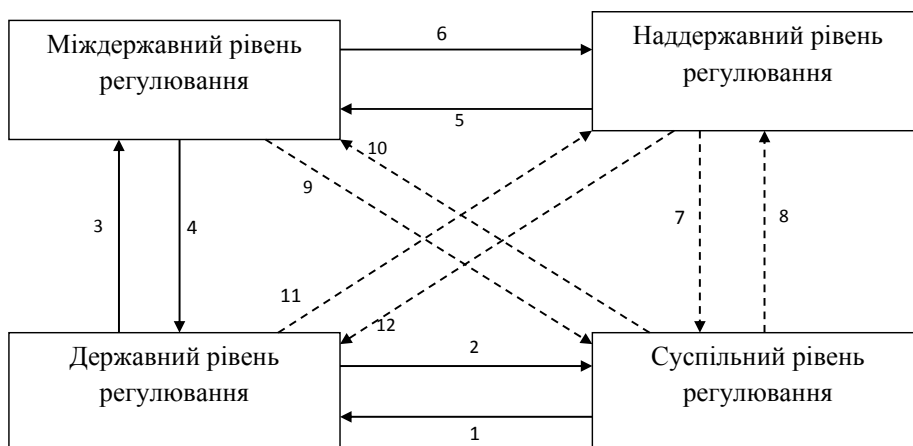


Рис. 2. Схема трансрівневого регулювання діяльності ТНК

Розглянемо докладніше трансрівневе регулювання діяльності ТНК. У схемі на рис. 2 суцільні стрілки позначають пряму взаємодію між сусідніми рівнями. Пунктирні стрілки показують трансієрархічну взаємодію, тобто взаємовплив суб'єктів в обхід ієрархії рівнів, зазвичай вони доповнюють прямий вплив на транснаціональні корпорації. Спочатку зупинимося на трансрівневому впливі на діяльність транснаціональних корпорацій, яке не порушує ієрархію рівнів.

1. Вплив суспільства на політику держави щодо регулювання діяльності ТНК. Основою такого регулювання є суспільний інтерес та суспільна думка. Добровільні об'єднання індивідів як суб'єкти суспільного регулювання (суспільні організації, фанклуби) впливають на органи державної влади з метою спроби контролювати та спрямовувати діяльність транснаціональних корпорацій у певній національній економіці. Такий вплив може мати як позитивний, так і негативний характер. Прикладом може служити негативне ставлення суспільства до куріння та, як наслідок, вплив на рішення влади щодо заборони реклами продукції тютюнових транснаціональних ТНК. Органи державної влади зазвичай оперативно реагують на зміни переваг суспільства.

2. Вплив державних органів влади на суспільний рівень. Державні органи влади, що представлені міністерствами та відомствами, які зацікавлені у вирішенні проблем, що входять до сфери їхньої відповідальності, можуть залучати на свій бік суспільну думку. Наприклад, це можуть бути актуальні інтерв'ю та коментарі фахівців відповідних міністерств у засобах масової інформації, аналітика у спеціалізованих виданнях, яка потім ретранслюється на широкий загал тощо.

3. Вплив державних органів влади на міждержавний рівень. Інтерес міністерств і відомств полягає в розвитку певних галузей національної економіки та видів діяльності. Таким чином вони намагаються формувати структуру та напрями інвестиційної та господарської діяльності транснаціональних корпорацій. З цією метою вони вносять пропозиції і лобіюють свої інтереси, що впливає на діяльність держави стосовно укладання міждержавних інвестиційних угод.

4. Вплив міждержавного рівня на органи державної влади. Держави як суб'єкти міждержавного рівня на пряму впливають на державний рівень регулювання ТНК. Прослідити такий взаємозв'язок можна при аналізі угод про уникнення подвійного оподаткування. Так, міжнародні договори мають переважне право над національним законодавством, незалежно від того – раніше чи пізніше вони були укладені. Таким чином, державним органам влади тільки залишається виконувати всі вимоги відповідно до таких угод.

5. Вплив держав як суб'єктів регулювання діяльності ТНК на наддержавний рівень. Причиною виникнення міждержавних інститутів є проблеми, що виникають між країнами щодо вирішення питань, пов'язаних з конфліктами інтересів, а саме спори, які вирішити в двосторонньому порядку неможливо. Так, міжнародна агенція гарантування інвестицій з'явилася саме на запит держав.

6. Вплив наддержавних інститутів на міждержавний рівень. Сьогодні глобальний регулюючий вплив на національну економіку, тобто на державу, здійснює Всесвітня торгова організація. Цей наддержавний інститут створений для розвитку та лібералізації світової торгівлі. З цією метою встановлюються єдині стандарти для світової торгівлі, що є обов'язковими для всіх країн, які приєдналися до СОТ. Тому кожна держава буде виконувати принцип вільного доступу на свій ринок. Так, країни-учасниці СОТ не повинні створювати штучних перешкод доступу на свій ринок товарів інших країн (наприклад, приймаючи невідповідно масштабні антидемпінгові, компенсаційні та інші захисні заходи). Тобто майже всі транснаціональні корпорації мають доступ до країн-учасниць СОТ.

На нашу думку, прямий вплив рівнів регулювання ТНК доповнюється трансієрархічною взаємодією. Суб'єкти державного, міждержавного, наддержавного рівнів здійснюють свою діяльність за рахунок людей, які є продуктом певного етнічного, соціального, політичного та економічного середовища. Тому мимохіть або навіть свідомо ці люди (керівники, робітники) впливають на все, з чим має справу ця наддержавна структура. Це призводить до трансформації держав, органів державної влади, суспільних організацій, які перебувають у взаємодії з цими людьми. Таким чином, люди є основним каналом трансієрархічних відносин. Але вплив окремих людей або їх груп на транснаціональні корпорації мінімальний і обмежений. Вони можуть регулювати діяльність ТНК через попит на їхні товари (послуги). Так, держава може впливати на формування суспільної думки через інформаційно-пропагандистську діяльність засобів масової інформації, передвиборчі програми, виступи політиків. Наприклад, Україна зацікавлена у зменшенні залежності від політично заангажованих рішень транснаціональної корпорації «Газпром» і зробила вибір на користь інших ТНК, зокрема «Shell» і «Chevron», які у травні 2012 р. стали переможцями конкурсу з розробки Юзівської та Олеської газових площ. Очікується, що промисловий видобуток на цих ділянках почнеться в 2018–2019 рр. Проте така зміна пріоритетів була неоднозначно сприйнята українським суспільством. У зв'язку з цим розвернулася широка антисланцева кампанія, зокрема і на рівні державної пропаганди Російської Федерації.

Суб'єктами міждержавного рівня є держави, які, відстоюючи інтереси нації, намагаються покращити інвестиційний клімат, екологію, збільшити обсяги ВВП тощо. Для цього держави можуть залучати інвестиції, новітні технології виробництва та менеджменту іноземних транснаціональних корпорацій за допомогою укладення договорів на міждержавному рівні. Але суспільний інтерес може підтримувати такі заходи або протидіяти цьому. Прикладом суспільного впливу на міждержавний рівень може служити відмова українського суспільства від послуг транснаціональної корпорації ВР щодо видобутку нафти на шельфі Чорного моря в результаті екологічної катастрофи на нафтових свердловинах у Мексиканській затоці. Побоювання українців, пов'язані з повторенням подібної ситуації, призвели до порушення домовленостей міждержавного рівня між Україною та Великобританією.

Висновки. Ефективне державне регулювання діяльності ТНК можливе лише за умови об'єднання зусиль суб'єктів різних рівнів організації управління світовим господарством: органів державного управління національною економікою, міждержавних та наддержавних регуляторних утворень, широких громадських кіл тощо. Ця трансрівнева взаємодія має привести у відповідність можливості ТНК уникати регуляторних обмежень і можливості держави як регуляторного агента суспільства, сприяючи максимізації корисного ефекту від залучення транснаціонального капіталу в національну економіку. Але побудова такої системи державного регулювання діяльності ТНК неможлива без дослідження змісту трансрівневого регулювання, його форм та інструментів.

Список використаних джерел

1. Вернон Р. Буря над многонациональными / Р. Вернон. – М.: Прогресс, 1982. – 272 с.
2. Perlmutter H.V. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation's/H. V Perlmutter // Columbia Journal of. World Business. – 1969, 4. Jg., Heft 1, P. 9-18.
3. Задоя А.О. Регулювання діяльності ТНК: державний рівень/ А.О. Задоя, Е.М. Лимонова // Академічний огляд. – 2014. – № 2 (41). – С. 117–125.
4. Рогач О.І. Транснаціоналізація світового господарства та перехідні економіки: навч. посіб. / О.І. Рогач, О.І. Шнирков. – К.: ВЦ «Київський університет», 1999. – 302 с.
5. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
6. Швець В.Я. Діяльність ТНК в Україні: механізм законодавчого регулювання / В.Я. Швець // Академічний огляд. – 2014. – № 2 (41). – С. 135–140.
7. Гриер Д. История развития транснациональных корпораций/ Д. Гриер. – СПб.: Институт содействия общественным инициативам «ИСАР», 2011. – 157 с.
8. Global 500 2014. Fortune. Number of companies data taken from the «Country» box. [Electronic resource]. – Article Stable URL: <http://fortune.com/global500/>

References

1. Vernon, R. (1982). *Burja nad mnogonacional'nyimi* [Storm over the multinational]. Moscow, Progress Publ., 272p.
2. Perlmutter, H.V. The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation's. Columbia Journal of. World Business, 1969, no. 4, pp. 9-18.
3. Zadoja, A.O., Limonova, E.M. *Reguljuvannja dijaj'nosti TNK: derzhavnij riven'* [Regulation of TNCs activity: level of state]. Akademichnij ogljad [Academy review], 2014, no. 2 (41), pp. 117-125.
4. Rogach, O.I., Shnyrkov, O.I. (1999). *Transnacionalizacija svitovogo gospodarstva ta perehidni ekonomiky* [Transnationalization of world economy and transition economies]. Kyiv, "Kyivs'kyj universytet" Publ., 302 p.
5. Rokocha, V.V., Plotnikov, O.V., Novyc'kyj, V.Je. (2001). *Transnacional'ni korporacii* [Multinational corporations]. Kyiv, Takson Publ., 304 p.

6. Shvec', V.Ja. Dijal'nist' *TNK v Ukrai'ni: mehanizm zakonodavchogo reguljuvannja* [MNC's activity in Ukraine: mechanism of legal regulation]. Akademichnyj ogljad [Academy review], 2014, no. 2 (41), pp. 135-140.

7. Grier, D. (2011) *Istorija razvitija transnacional'nyh korporacij* [History of transnational corporations]. Sankt-Peterburg, ISAR Publ., 157 p.

8. Global 500 2014. Fortune. Number of companies data taken from the "Country" box. Available at: <http://fortune.com/global500/>, in English. (Accessed 12 April 2015).

Стаття посвячена проблеме регулювання діяльності транснаціональних корпорацій в економіці України на основі трансузовного підходу. Доказано, що багатоуровневий процес регулювання діяльності ТНК потребує розширення кола суб'єктів за рахунок введення суспільного рівня. Виділені закономірності трансузовного регулювання діяльності ТНК і удосконалено його механізм.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, трансузовное регулирование, общественный уровень регулирования деятельности ТНК.

The article is devoted to regulation activity of transnational corporations in the economy of Ukraine based on translevel approach. The multi-process state regulation of TNCs activities has been grounded taking into account expansion of the regulated entities through the introduction of social level. The mechanism of translevel regulation of TNCs activities has been developed.

Key words: transnational corporations, translevel regulation, social level of regulation activity of transnational corporations.

Одержано 4.03.2015.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ВІТЧИЗНЯНИЙ АСПЕКТ

У статті висвітлюються питання впливу соціальних факторів на економічне зростання. Розглянуто роль демографічних і культурних факторів як важливих детермінант економічного зростання. Досліджено соціально-економічний контекст проблем економічного зростання в Україні порівняно з іншими європейськими країнами. Виявлено аспекти, що перешкоджають стійкому і тривалому зростанню вітчизняної економіки.

Ключові слова: економічне зростання, соціальні фактори економічного зростання, заощадження, людський капітал, демографічний перехід.

Постановка проблеми. Питання про вплив макроекономічних факторів на економічне зростання зберігає свою актуальність протягом десятиліть, що є стимулом для проведення великої кількості емпіричних досліджень. Результати досліджень свідчать про те, що ключовими факторами економічного зростання є валове нагромадження основного капіталу, людський капітал і науково-технічний прогрес. Більшість емпіричних дослідників спираються на моделі, в яких саме ці фактори є основними детермінантами розвитку економіки. Однак вплив основних факторів не може повною мірою пояснити спостережувані темпи зростання ВВП. Цим пояснюється зростаюча протягом останніх років увага до вивчення впливу інших, неекономічних факторів, до яких належать соціальні, політичні, інституційні, географічні. Інтерес до них обумовлений також тим фактом, що характер їх впливу відображає ефективність соціально-економічної політики, що проводиться державою. У цьому зв'язку велике значення має вивчення та узагальнення досвіду розвинутих країн світу з ринковою економікою, яким вдалося досягти значних успіхів на шляху побудови соціально орієнтованої ринкової економіки.

Глобальна фінансово-економічна криза підкреслила важливість соціальних факторів у системі заходів антикризової політики та політики економічного зростання. Сучасна економіка України переживає важкий і болісний період системних змін, який супроводжується наростанням негативних тенденцій у соціальній сфері, погіршенням умов життя населення, різким посиленням диференціації доходів, кризою суспільно-політичної системи. Зростання безробіття, масова бідність і падіння реальних доходів призводять до зростання соціальної напруженості в суспільстві, ускладнюють вихід національної економіки країни з кризи. У зв'язку з цим виявлення особливостей і механізму впливу соціальних факторів на зростання національної економіки має важливе теоретичне і практичне значення в сучасних умовах реформування економіки в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Соціальні фактори економічного зростання тією чи іншою мірою розглядалися економістами класичної та марксистської шкіл, представниками маржиналізму. У першій чверті ХХ ст. починається глибоке дослідження факторів і закономірностей економічного зростання. Побудовою математичних моделей, що враховують внесок кожного фактора, займалися П. Дуглас [7], Є. Домар [8], К. Кобб, Р. Солоу [20], П. Ромер [16], Р. Харрод, Й. Шумпетер [18].

У міру розвитку економічної науки і теорії економічного зростання значного поширення набувають дослідження ролі науково-технічного прогресу, освіти, науки і

людського потенціалу як факторів, що визначають економічне зростання. Особливий внесок у цю сферу зробили Г. Беккер [2], М. Блауг [4], У. Боуен [6], В. Вейсборд, Е. Денісон, Дж. Кендрік, Г. Псахаропулос, Л. Туроу, Т. Шульц [17].

Протягом останніх десятиліть з'явилася велика кількість праць, присвячених дослідженню впливу культурних, демографічних та інших соціальних факторів на економічне зростання [3; 5; 9; 10].

Широке коло питань щодо соціальних аспектів економічного зростання знайшли висвітлення в працях українських авторів та вчених країн СНД – А. Абалкіна Л. Анікіна, О. Беляєва, О. Білоруса, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Геєця, Л. Косалса, Л. Максимової, Р. Яковлева та ін.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості досліджень, присвячених різним аспектам впливу соціальних факторів на зростання економіки, існуючий рівень аналізу недостатньо розроблений у теоретичному та практичному планах.

Метою дослідження є розкриття теоретичної сутності соціальних факторів забезпечення економічного зростання, аналіз соціально-економічного контексту економічного зростання вітчизняної економіки та обґрунтування необхідності коригування цілей макроекономічної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Жодна з економічних проблем не привертала стільки уваги економістів, політиків і соціологів, як проблема економічного зростання. Саме велика значущість цієї теми для всього населення привела до того, що поліпшення економічного середовища стало однією з головних цілей макроекономічної політики в довгостроковій перспективі.

Одним з найбільш використовуваних показників рівня життя і добробуту нації є ВВП на душу населення. Незважаючи на гадану простоту, цей підхід має свої недоліки. Основними перевагами використання показника ВВП на душу населення як індикатора рівня добробуту нації є те, що він вимірюється часто, широко і послідовно. Більшість країн світу надають щоквартальні дані, що дозволяє швидко і послідовно виявити тенденції. Однак необхідно відзначити, що ВВП на душу населення є лише приблизною мірою добробуту населення тієї чи іншої країни, оскільки він не показує ступінь рівномірності розподілу доходу в суспільстві, не враховує збитки від неефективної екологічної політики, не відображає виробництво в «чорній» і «сірій» економіці і надає однакове значення як корисним, так і шкідливим для суспільства товарам і послугам. Крім того, країна, що експортувала сто відсотків своєї продукції, може мати дуже високий ВВП, але дуже низький рівень життя. Таким чином, гіпотеза про те, що добробут нації базується тільки на рівні доходу, на наш погляд, не є правильною.

У рамках цієї роботи соціальні фактори поділяються на демографічні та культурні. Проведений аналіз свідчить про істотний вплив кожної групи факторів на економічне зростання. Так, структура населення є найважливішим соціальним індикатором, оскільки вона впливає на розподіл доходів у суспільстві. Аналіз соціальних факторів допомагає зрозуміти поведінку людини щодо споживання, заощадження, інвестування, а також проливає світло на те, що лежить в основі очікувань і ставлення до тих чи інших економічних обставин, що теж безпосередньо впливає на економічне зростання [12]. Таким чином, у процесі побудови цілей макроекономічної політики необхідно враховувати не тільки економічний розвиток, але і людський розвиток, оскільки сталий людський розвиток (що вимірюється, насамперед, Індексом розвитку людського потенціалу) гарантує економічні вигоди в довгостроковій перспективі.

Результати проведених досліджень підтверджують необхідність розгляду культурного та демографічного середовища при аналізі економічного зростання. Теорії економічного зростання, які превалювали раніше і аналізували матеріальне виробництво із суто економічної точки зору, могли бути застосовні тільки в умовах невичерпності природних ресурсів, ілюзію якої створював обмежений вплив виробничої діяльності людини на навколишнє середовище. Проте в наш час економічна наука прихо-

дить до розуміння того, що виробнича діяльність є лише частиною діяльності людини, а економічний розвиток необхідно розглядати в рамках більш широкої концепції суспільного розвитку.

Розглянемо *демографічні фактори*, що здійснюють істотний вплив на світовий економічний розвиток.

Чисельність населення, його гендерна та вікова структура, тривалість і якість життя, кваліфікація робочої сили, міграція населення, її соціально-економічні наслідки – усі ці фактори значною мірою визначають тенденції розвитку світової економіки. Зростання населення не є однаковим у різних країнах. Цей факт лежить в основі давніх ідей про оптимальне населення та оптимальне економічне зростання і дає імпульс економістам аналізувати зв'язок між зростанням населення і економічним розвитком.

У зв'язку з тим, що економічна поведінка людей змінюється на різних етапах життя, зміни у віковій структурі країни можуть мати значний вплив на її економічні показники. Як правило, в країнах з високою часткою дітей, значна частка ресурсів спрямовується на їх утримання, що може знайти відображення в тенденції до ослаблення темпів економічного зростання. Але якщо більшість населення країни знаходиться в межах працездатного віку, збільшення чисельності населення може призвести до збільшення темпів економічного зростання. Таким чином, сукупний ефект великої частки населення в працездатному віці та ефективної політики в галузі охорони здоров'я, турботи про сім'ю і розвитку людського потенціалу може сприяти створенню «добročесних» циклів економіки.

Навпаки, якщо більша частина населення країни складається з літніх людей, наслідки можуть бути аналогічними випадку з дуже молодим населенням: значна частка ресурсів необхідна відносно менш продуктивній частині населення, що також може перешкоджати економічному зростанню.

Демографічний фактор впливає на економічне зростання через людський капітал, процеси заощадження та пропозицію робочої сили [5].

Людський капітал як фактор економічного розвитку. Істотний вплив на інвестиції в людський капітал, наслідки яких менш відчутні, але найбільш значні в довгостроковій перспективі, здійснює демографічний перехід. Демографічний перехід найчастіше починається зі зниження смертності, що є результатом успіхів охорони здоров'я, загального поліпшення умов життя і змін в психології людей у ставленні до хвороб і умов життя (після епохи Відродження затверджується нова психологія, в рамках якої основним завданням людини є продовження земного життя і поліпшення здоров'я). Через деякий час після зниження смертності відбувається зниження народжуваності. В основі зниження народжуваності може лежати цілий ряд причин: зниження дитячої смертності (що дозволяє сім'ї обмежитися одним-двома дітьми), поліпшення системи соціального забезпечення (посилення соціальної функції держави в забезпеченні літніх людей призводить до того, що діти перестають бути єдиними годувальниками на схилі років), розпад старої патріархальної сім'ї, орієнтованої на велику кількість дітей, емансипація жінок, закріплення нової системи цінностей, урбанізація тощо.

Результатом демографічного переходу є збільшення середньої тривалості життя і поліпшення стану здоров'я населення. Збільшення тривалості життя призводить до фундаментальних змін у якості життя. Ставлення до освіти, сім'ї, праці, виходу на пенсію, ролі жінок має тенденцію до зміщення. Суспільна система цінностей зазнає глибоких змін, зумовлених підвищенням універсальної цінності людини та її ролі як провідної продуктивної сили. Так, в економічній літературі наводиться багато прикладів позитивної кореляції між освітою та рівнем доходу.

У міру збільшення тривалості життя батьки намагаються дати дітям все більш просунутий рівень освіти, розуміючи, що інвестиції в шкільну освіту багато в чому визначають якість тривалого трудового життя. Наслідком зниження народжуваності стала можливість приділяти більше часу і грошей кожній дитині. Результатом інвестицій у

шкільну освіту стає підвищення продуктивності робочої сили, заробітної плати та рівня життя в цілому. Жінки і чоловіки, як правило, починають трудову діяльність пізніше, почасти тому, що вони довше отримують освіту. Проте їхня продуктивність стає більш високою [14].

Усі ці механізми значною мірою залежать від ефективності державної політики. Зростаюча чисельність дорослого населення призведе до зростання продуктивності тільки за умов наявності достатньої гнучкості ринку праці та проведення макроекономічної політики, що стимулюватиме інвестиції. Аналогічно, люди будуть заощаджувати тільки при наявності доступу до відповідних механізмів і довіри до вітчизняних фінансових ринків [1].

Демографічний перехід створює умови, за яких люди будуть схильні інвестувати у своє здоров'я і освіту, що, у підсумку, передбачає великі економічні вигоди, особливо в сучасному світі з усе більш складною економікою. Але саме уряди незмінно відіграють важливу роль у створенні середовища, в якому високий рівень здоров'я та освіти є необхідною умовою успішного демографічного розвитку суспільства.

Заощадження як фактор економічного розвитку. Всі довгострокові теорії економічного зростання виходять з того, що країна може зростати швидше, вкладаючи в людський капітал, фізичний капітал або в НДДКР. Однак на сучасному етапі розвитку світової економіки це зовсім не означає, що країна повинна більше заощаджувати – маючи доступ до міжнародних ринків капіталу, країна може фінансувати свої інвестиції за допомогою залучення заощаджень інших країн.

З точки зору стандартних теорій економічного зростання позитивні причинно-наслідкові зв'язки між внутрішніми заощадженнями та економічним зростанням можуть бути виявлені в країнах з розвинутою економікою, в яких достатньо високий рівень внутрішніх заощаджень може стати суттєвим джерелом фінансування внутрішніх інвестицій і фактором економічного зростання, без необхідності залучення іноземних інвестицій. Навпаки, в найбільш бідних країнах зазвичай не спостерігається зв'язок між внутрішніми заощадженнями та економічним зростанням, оскільки ці країни використовують переважно іноземні заощадження для фінансування своїх інвестицій з причини досить низького рівня внутрішніх заощаджень.

Демографічний перехід сприяє зростанню заощаджень, тим самим покращуючи перспективи країни для інвестицій і зростання. Молоде і старе населення споживають більше, ніж виробляють, на відміну від людей працездатного віку, які здебільшого демонструють високий рівень економічної ефективності та високий рівень заощаджень. Крім того, люди, як правило, мають більшу схильність до заощадження у віці 40–65 років, коли вони набагато менше інвестують у дітей і необхідність підготовки виходу на пенсію стає для них все більш актуальною. Тому коли велика кількість населення, народженого в період демографічного вибуху, досягає сорока років, національні заощадження мають тенденцію стрімко зростати. Політика держави, спрямована на стимулювання заощаджень, може значною мірою посилити цю тенденцію. Поліпшення здоров'я і збільшення тривалості життя роблять заощадження безболісними і більш привабливими. Здорове населення має планувати наперед, якщо воно хоче зберегти поточний рівень життя протягом десятиліть після виходу на пенсію. Крім того, приватні заощадження домогосподарств також можуть забезпечити накопичення капіталу, необхідного для фінансування зростання. На практиці, однак, необхідно враховувати інституційні особливості пенсійних систем при оцінці важливості демографічного переходу при формуванні політики національних заощаджень.

Пропозиція робочої сили як фактор економічного зростання. Особливістю сучасного економічного зростання є зміни в тренді сукупної пропозиції праці [15]. Мінливість тренду сукупної пропозиції праці, що стає помітною у довгостроковому періоді, зазвичай не враховується сучасною теорією економічного зростання, яка, як правило, передбачає постійний темп зростання робочої сили.

На сукупну пропозицію робочої сили впливає цілий ряд факторів. Так, старіння покоління так званих бебі-бумерів (покоління «бебі-бум» (англ. baby boom) належить до осіб, які народилися між 1946 і 1964 рр., коли рівень народжуваності був дуже високим) призвело до скорочення пропозиції робочої сили в багатьох європейських країнах і США. Перебуваючи у віці 16–64 років, більшість цих людей працювали, що привело до зменшення відношення кількості утриманців до працездатного населення. Коли ці люди перебували у віці 25–59 років (пік трудової активності), у багатьох країнах спостерігалось зростання пропозиції праці та зростання виробництва на душу населення.

Вплив культури на економічне зростання. По-перше, неможливо заперечувати той факт, що очікування і уподобання формуються під впливом культури. По-друге, переконання і переваги впливають на економічні результати (наприклад, релігійна та етнічна приналежність визначають порядок розподілу ресурсів і доходів у суспільстві). Труднощі виникають при визначенні напряму причинно-наслідкового зв'язку між рівнем економічного розвитку і культурними цінностями. Більшість дослідників схиляються до думки, що причинно-наслідкові зв'язки в цьому випадку мають взаємний характер. Зокрема Рональд Інглегарт із співавторами дійшов висновку, що економічна криза в постсоціалістичних країнах сприяла тому, що всупереч загальносвітовій тенденції, яка проявилася в 1980–1990-х рр. і була зафіксована в рамках Всесвітніх оглядів цінностей (World Values Survey), в цих країнах стався зсув в бік цінностей виживання і традиційних цінностей. Навпаки, в країнах, де в цей період спостерігалось економічне зростання, зміни цінностей відбувалися в протилежному напрямі [13].

Вивченню впливу національних особливостей культури на сферу економіки присвячено багато досліджень. Так, видатний голландський соціолог Герт Хофстеде виявив сильний кореляційний зв'язок між ступенем індивідуалізму і показником ВВП на душу населення. Згідно з Хофстеде «уникнення невизначеності» та «дистанція влади» в цілому мають негативні кореляції з показниками економічного і політичного розвитку [11]. У працях Ш. Шварца показники економічного розвитку позитивно корелюють з «автономією» та «рівноправністю» і негативно – з «приналежністю» та «ієрархією». Рівень демократизації має позитивний кореляційний зв'язок з «автономією», «рівноправністю», «майстерністю» і з рівнем національного добробуту [19].

Проведемо дослідження соціально-економічного контексту проблем економічного зростання в Україні порівняно з іншими європейськими країнами.

Згідно з даними Державної служби статистики України обсяг внутрішнього валового продукту України у 2014 р. скоротився на 6,8% після нульового зростання у 2013 р. (дані наводяться без урахування анексованого Росією Криму і територій на сході України). З початку 2014 р. динаміка ринку праці України точно повторює криву розвитку економіки в цілому. Політична криза та економічний спад призвели до банкрутства багатьох компаній, скорочення їхніх витрат і штатів. Ринок праці залишається слабким у зв'язку з тривалою економічною стагнацією. В останніх оприлюднених даних Державна служба статистики фіксує зменшення рівня економічної активності населення віком 15–70 років з 65,0 до 63,3%, зменшення рівня зайнятості з 60,1 до 57,9% та збільшення рівня безробіття (за методологією МОП) з 7,6 до 8,6%.

Станом на 1 січня 2014 р. в Україні, як і в усьому світі, найвищий рівень безробіття спостерігався серед молоді віком 15–24 роки (17,4%). Молоді люди залишаються особливо вразливою групою, оскільки рівень безробіття працівників молодше 25 років продовжує зростати і досягнув найвищого рівня (19,6%) в першому кварталі 2014 р. Для порівняння, до початку світової фінансової кризи цей показник складав 12,5% на 1 січня 2008 р.

Однією з найгостріших соціальних проблем в Україні залишається великий розрив між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Рівень заробітної плати в Україні порівняно з європейськими країнами та деякими країнами СНД – один із найнижчих, як свідчать дані табл. 1.

Таблиця 1

Середньомісячна номінальна заробітна плата*, дол. США

Країна	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Литва	629	882	1052	879	1214	1587	1878	2470	3165	2868	2635	2848	2729	2955
Словенія	...	...	...	...	1383	1745	1857	2155	2484	2397	2382	2535	2308	2394
Хорватія	532	595	640	606	840	1050	1137	1316	1536	1465	1397	1459	1345	1391
Чехія	339	368	385	409	639	848	953	1126	1411	1270	1296	1429	1316	1287
Словаччина	330	384	427	426	635	832	910	1082	1225	1201	1204	1301	1230	1287
Естонія	207	257	303	315	486	642	755	992	1213	1094	1050	1168	1140	1260
Польща	408	466	504	576	635	791	841	987	1251	991	1104	1176	1095	1148
Угорщина	393	393	383	427	698	929	930	1125	1290	1098	1093	1179	1065	1122
Чорногорія	...	...	...	...	307	406	474	681	896	897	948	1005	934	964
Латвія	...	...	...	...	...	435	540	776	1003	914	839	919	880	951
Росія	...	164	62	111	180	302	392	533	690	589	698	806	867	943
Казахстан	79	113	99	118	155	256	324	428	506	457	526	613	684	715
Румунія	129	110	128	148	203	332	410	579	690	624	610	667	615	673
Білорусія	66	87	79	88	122	215	272	323	414	355	415	366	449	576
Болгарія	...	...	...	...	...	...	...	...	405	429	437	496	506	543
Азербайджан	14	36	45	56	79	131	167	252	335	371	413	461	507	542
Грузія	...	33	33	46	59	113	157	221	359	333	335	378	431	464
Україна	50	77	43	58	87	158	206	268	336	244	283	331	379	410
Вірменія	17	28	38	44	60	115	151	219	287	264	292	290	282	387
Молдова	32	48	29	42	64	104	129	171	246	247	241	273	287	298
Киргизстан	...	...	27	30	44	64	82	107	148	145	155	202	232	236
Таджикистан	8	9	9	10	15	27	35	47	71	73	83	100	120	152

*Наведено за даними Європейської економічної комісії ООН (<http://www.unecsc.org/>).

Погіршення економічної ситуації у країні спричинило подальше падіння і реальної заробітної плати. Реальна заробітна плата в Україні (без урахування Криму і Севастополя), в грудні 2014 р. зменшилася на 20% порівняно з груднем 2013 р. (табл. 2).

Таблиця 2

Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати (1995–2014)*, %

Рік	Номінальна заробітна плата		Реальна заробітна плата	
	До попереднього року	Грудень до грудня попереднього року	До попереднього року	Грудень до грудня попереднього року
1995	514,2	356,7	110,6	128,1
1996	171,4	121,7	96,6	86,2
1997	113,7	109,4	96,6	97,6
1998	107,2	106,2	96,2	87,1
1999	115,7	124,3	91,1	103,4
2000	129,6	135,4	99,1	103,6
2001	135,2	127,7	119,3	120,4
2002	121,0	117,0	118,2	115,6
2003	122,8	124,4	115,2	113,8
2004	127,5	127,7	123,8	120,8
2005	136,7	144,9	120,3	131,5
2006	129,2	125,2	118,3	111,7
2007	129,7	131,1	112,5	110,3
2008	133,7	119,5	106,3	97,0

Закінчення табл. 2

Рік	Номинальна заробітна плата		Реальна заробітна плата	
	До попереднього року	Грудень до грудня попереднього року	До попереднього року	Грудень до грудня попереднього року
2009	105,5	111,6	90,8	99,1
2010	120,0	120,1	110,2	110,5
2011	117,6	116,2	108,7	111,0
2012	114,9	110,6	114,4	111,1
2013	107,9	107,2	108,2	106,7
2014	106,0	110,4	93,5	86,4

*Наведено за даними Держстату України: (<http://www.ukrstat.gov.ua/>).

Серед численних проблем у сфері оплати праці особливе занепокоєння викликає низька питома вага витрат на робочу силу в собівартості виробництва. Згідно з останніми даними, опублікованими Державною службою статистики, у 2011 р. структура операційних витрат з реалізованої продукції складалася: із матеріальних витрат – 28,1%, вартості товарів і послуг, придбаних для перепродажу й реалізованих без додаткової обробки, – 51,4, амортизації – 2,6, витрат на оплату праці – 6,1, соціальних відрахувань – 2,2, інших операційних витрат – 9,6%. Частка заробітної плати у собівартості українських товарів становить близько 6%, тоді як у країнах Західної Європи сягає 50–60%. Водночас обсяг ВВП України менший за ВВП європейських країн лише у 4-5 разів, тоді як заробітна плата менше у 7-20 разів.

Існує багато причин малої частки зарплати в собівартості продукції: низький рівень доданої вартості, створюваної на українських підприємствах, практика отримання надприбутків шляхом скорочення витрат на заробітну плату найманого працівника замість модернізації виробництва, відсутність сильного профспілкового руху, на відміну від країн Сходу, надмірне податкове навантаження на фонд оплати праці, велика корупційна складова витрат вітчизняних підприємств, низька продуктивність праці.

Залишається значною диференціація заробітної плати за видами економічної діяльності. Протягом останнього десятиліття найбільша заробітна плата спостерігається у сфері послуг, особливо фінансових та посередницьких, а не у сфері матеріального виробництва. Так, на початок 2015 р. середня зарплата у промисловості становила 4034 грн. Але якщо у добувній промисловості і розробленні кар'єрів вона становила 5700 грн, то на підприємствах переробної промисловості – 3597 грн. Дані Держслужби статистики свідчать, що найвищі зарплати зафіксовано у сфері авіаційного транспорту (13723 грн) та у фінансовій сфері (7192 грн), найнижчі – у працівників поштової та кур'єрської діяльності (1936 грн) і у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2330 грн).

Інститут мінімальної заробітної плати, який сьогодні в Україні не виконує покладеної на нього функції соціального стандарту оплати праці, а є, по суті, лише технічним нормативом для розрахунку зарплати в бюджетній сфері, залишається ще однією гострою проблемою забезпечення належного рівня оплати праці. На відміну від розвинутих країн світу, специфіка розрахунку мінімальної заробітної плати в Україні полягає в тому, що в основу розміру мінімальної заробітної плати закладається прожитковий мінімум, в той час як, наприклад, у США це дані офіційної статистики про вартість життя для сім'ї з 4 людей. При цьому в Україні рівень бюджетного впливу на розмір мінімальної заробітної плати залишається суттєвим, що часто нівелює дію інших факторів. У результаті, мінімальна заробітна плата в Україні чимало відстає від мінімальної заробітної плати європейських країн (табл. 3).

Таблиця 3

Рівень мінімальної заробітної плати в деяких європейських країнах та в Україні станом на 01.01*, євро

Країна	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Люксембург	1641,74	1682,76	1757,56	1801,49	1874,19	1921
Бельгія	1387,5	1387,5	1415,24	1443,54	1501,82	1502
Нідерланди	1381,2	1407,6	1424,4	1446,6	1469,4	1486
Франція	1321,02	1343,77	1365	1398,37	1430,22	1445
Словенія	589,19	597,43	748,1	763,06	783,66	789
Іспанія	728	738,85	748,3	748,3	752,85	753
Польща	307,21	320,87	348,68	336,47	376,58	387
Угорщина	268,09	271,8	280,63	295,63	340,55	344
Словаччина	295,5	307,7	317	327	337,7	352
Естонія	278,02	278,02	278,02	290	320	355
Чеська Республіка	297,67	302,19	319,22	310,23	312,01	328
Литва	231,7	231,7	231,7	231,7	289,62	290
Латвія	254,13	253,77	281,93	285,92	287,07	320
Болгарія	122,71	122,71	122,71	138,05	158,5	174
Румунія	149,16	141,63	157,2	161,91	157,26	191
Україна	55,93	74,98	88,53	103,14	107,18	110,3
Україна, червень 2014	—	—	—	—	—	75,2

*Наведено за даними Департаменту виробничої політики та колективно-договірного регулювання Федерації професійних спілок України (<http://expert.fpsu.org.ua>).

Таким чином, можна констатувати, що в Україні заробітна плата перестала бути надійною основою відтворення населення, отже, для забезпечення високих темпів сталого розвитку в першу чергу потрібні інвестиції в людський капітал.

Серед основних тенденцій ринку праці у 2015 р. зберігаються песимістичні настрої. За прогнозами Міжнародного валютного фонду, рівень безробіття зменшиться до 8,8% лише у 2017 р.

Усе більш актуальною стає проблема старіння населення в Україні, яка виявляється у збільшенні частки осіб похилого віку, що свідчить про погіршення демографічної ситуації в Україні (рис. 1). В умовах низької продуктивності праці активне трудове населення неспроможне утримувати зростаючу кількість населення пенсійного віку. Частка пенсійних видатків у ВВП країни вже перевищила 17%. За часткою пенсійних видатків у ВВП Україна посідає одне з найперших місць у світі. Ситуація з фінансуванням пенсійних видатків, ймовірно, у подальшому також загострюватиметься.

Однією з найбільш гострих в Україні залишається і проблема трансформації заощаджень в інвестиції. Норма заощаджень в Україні протягом останніх десяти років неухильно скорочується (рис. 2). У 2004 р. вона досягла 31% ВВП, до 2008 р., незважаючи на зростання ВВП, скоротилася до 21%, а за підсумками 2013 р. впала, за офіційними даними, до 6% ВВП. Це ознака серйозних внутрішніх дисбалансів. Норма заощаджень в Україні набагато нижча середньосвітової (25%), суттєво менша за показники країн Західної Європи (17–19%), а також Польщі та Румунії (21–22% ВВП).

З метою привернути увагу міжнародної спільноти до різноманітних аспектів людського розвитку Програма розвитку ООН публікує щорічно звіт з людського розвитку. Методика обчислення Індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) включає обробку трьох компонентів: рівня освіти, здоров'я та матеріального забезпечення населення.

Дещо штучне обмеження лише цими показниками пояснюється тим, що далеко не всі держави мають статистичну базу, здатну надати більш детальні відомості. Крім того, деякі країни надають необхідний мінімум інформації із запізненням майже на два роки.

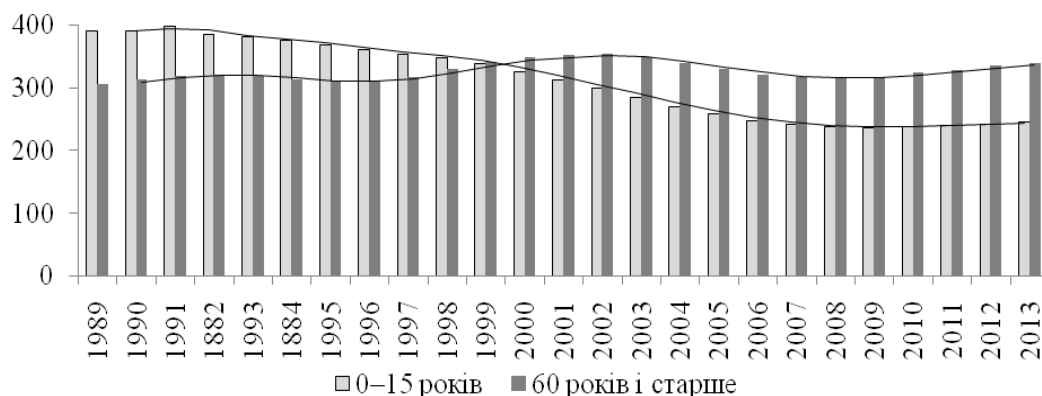


Рис. 1. Демографічне навантаження на населення у віці 16-59 років, на 1000 осіб постійного населення

Побудовано за даними Держстату України (ukrstat.gov.ua/).

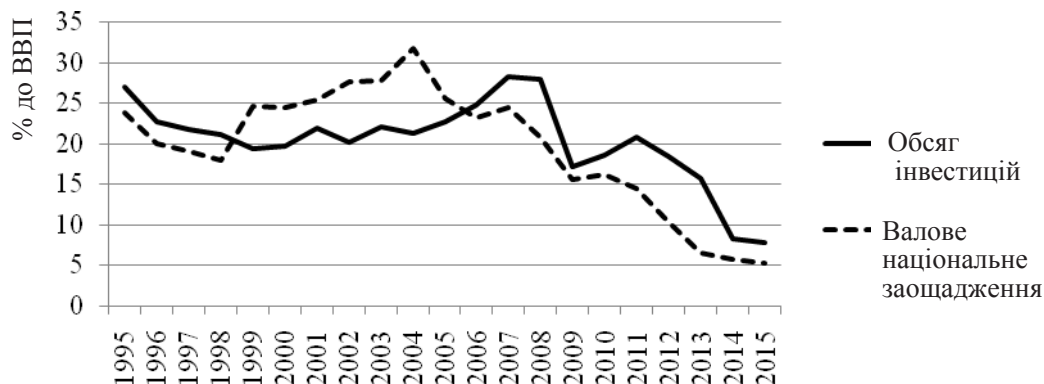


Рис. 2. Динаміка норми інвестицій та норми заощаджень в Україні, 1995–2015 рр.

Побудовано за даними Міжнародного валютного фонду (<http://www.imf.org/>).

Станом на 2014 р. Україна за Індексом розвитку людського потенціалу посідає 83-тє місце з 187 країн. Значення ІРЛП, 0,734, належить до високої категорії людського розвитку. За період 1990–2013 рр. значення ІРЛП України зросло з 0,705 до 0,734, або на 4,1%. За період 1990–2013 рр. ВНД на душу населення зменшився на 24,2%, очікувана тривалість життя при народженні зменшилася на 0,8 року, середня тривалість навчання зросла на 3,9 року, очікувана тривалість навчання збільшилася на 3,1 року.

Необхідно відзначити, що ІРЛП України (0,734) традиційно нижче середнього значення для країн з високим рівнем людського розвитку (0,735) і середнього для країн Європи та Центральної Азії (0,738), що наведено на рис. 3.

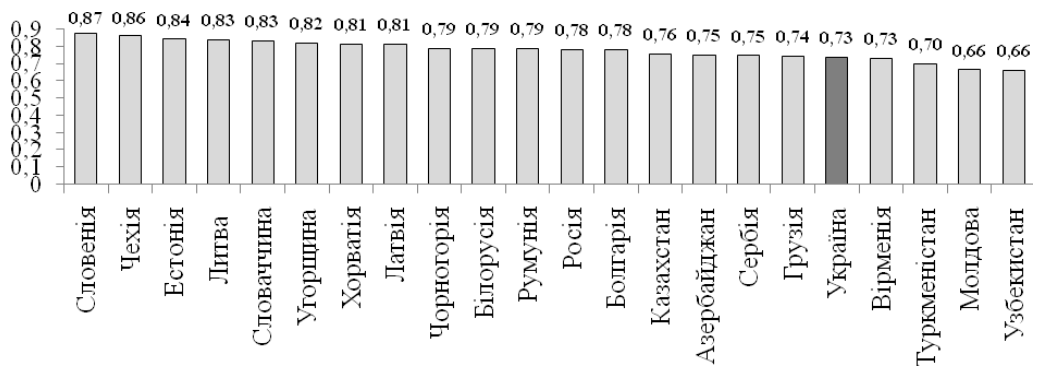


Рис. 3. Індекс розвитку людського потенціалу станом на 2014 р.

Побудовано за даними Програми розвитку ООН (UNDP) (<http://hdr.undp.org/en/>).

Висновки. Як культурні, так і демографічні фактори здійснюють специфічне вплив на економіку. Зокрема культура визначає уподобання населення, процес прийняття рішень, сприйняття життя і формування перспектив на майбутнє. Демографічні фактори важливі головним чином тому, що структура і чисельність населення впливають на обсяг ВВП.

Аналіз соціально-економічного контексту проблем економічного зростання в Україні дозволив окреслити ті аспекти, які перешкоджають стійкому та тривалому економічному зростанню. Зосередившись на соціальному розвитку, збільшенні тривалості життя, поліпшенні освіти, скороченні бідності, а також на встановленні контролю над рівнем безробіття, країна може досягти стійких темпів економічного зростання. Інвестиції в людський капітал відіграють важливу роль у забезпеченні сталого розвитку економіки і мають бути одним з основних завдань будь-якої країни, яка бажає домогтися високого рівня матеріального добробуту та отримання економічних вигід.

Сучасна теоретична та методологічна база дослідження економічного зростання недостатня для того, щоб відповісти на виклики, спричинені глобалізаційними процесами та особливостями суспільно-економічних перетворень, що відбуваються зараз в Україні. Глобальна економічна криза, зростаюча міжнародна конкуренція та загострення всього комплексу соціальних проблем об'єктивно вимагають кардинально змінити підходи до джерел та факторів економічного зростання вітчизняної економіки, приділити особливу увагу соціальним факторам економічного зростання.

References

1. Alesina A., Glaeser, E.L. Fighting poverty in the US and Europe: A world of difference. Oxford : Oxford University Press, 2004, vol. 26.
2. Becker, G. *Investment in Human Capital. A Theoretical Analysis. Journal of Political Economy*, 1962, no. 70, pp. 30-32.
3. Birdsall, N., Kelley, A., Sinding, S., *Population Matters: Demographic Change, Economic Growth, and Poverty in the Developing World*, New York, NY: Oxford University Press, 2001, 440 p.
4. Blaug, M. *Introduction to the Economics of Education*. London: Allen Lane The Penguin Press, 1970, 363 p.
5. Bloom D.E., Canning D., Sevilla J. *Economic growth and the demographic transition. National Bureau of Economic Research*, 2001, no. w8685, 67 p.
6. Bowen, H.R. *Investment in Human Capital and Economic Growth. Perspectives on Economic Growth*. N. Y.: Bantam Books, 1968, 165 p.
7. Cobb, C., Douglas P. A Theory of Production. *The American Economic Review*, 1928, vol. 18, no. 1, pp. 139-165. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1811556> (Accessed 24 August 2010).

8. Domar, E.D. *Essays in the Theory of Economic Growth*. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1982, 282 p.
9. Giuliano, P. *On the determinants of living arrangements in Western Europe: Does cultural origin matter?* *Journal of the European Economic Association*, 2007, no. 5 (5), pp. 927-952.
10. Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L., *Does culture affect economic outcomes?*. *Journal of Economic Perspectives, American Economic Association*, vol. 20(2), pp. 23-48.
11. Hofstede, G. *Culture's consequences: comparing values, behaviors, institutions and organizations across nations*. Thousand Oaks, Calif. [u.a.]: Sage Publ., 2001, 596 p.
12. Huntington, S.P., Harrison, L.E. *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York : Basic Books, 2002, 348 p.
13. Inglehart, R., Baker, W. E. *Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values*. *American sociological review*, 2000, vol. 65, pp. 19-51.
14. Marini, M. Cultural evolution and economic growth: a theoretical hypothesis with some empirical evidence. *The Journal of Socio-Economics*, 2004, vol. 33, no. 6, pp. 765-784.
15. Ngai, L.R., Pissarides, C.A. *Trends in hours and economic growth*. *Review of Economic Dynamics*, 2008, vol. 11, no. 2, pp. 239-256.
16. Romer, P.M. *Endogenous Technological Change*. *The Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, no. 5, Part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems (Oct., 1990), pp. 71-102. Available at: <http://www.jstor.org/stable/2937632> (Accessed 7 December 2010).
17. Schultz, T. *Investments Human Capital: The Role of Education and of Research*. New York, NY: Free Press, 1971, 272 p.
18. Schumpeter, J.A. *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle (Social Science Classics Series)*. New Brunswick, New Jersey, U.S.A.: Transactions Publishers, 1983, 320 p.
19. Schwartz, S. *Comparing Cultures. Dimensions of Culture in Comparative Perspective*. Leiden, Boston: Brill, 2004, pp. 43-73.
20. Solow, R.M. *Growth theory: an exposition*. New York [u.a.]: Oxford Univ. Press, 2000, 190 p.

В статье освещаются вопросы влияния социальных факторов на экономический рост. Рассмотрена роль демографических и культурных факторов как важных детерминант экономического роста. Исследован социально-экономический контекст проблем экономического роста в Украине в сравнении с другими европейскими странами. Выявлены аспекты, препятствующие стойкому и продолжительному росту отечественной экономики.

Ключевые слова: экономический рост, социальные факторы экономического роста, сбережения, человеческий капитал, демографический переход.

The article investigates the impact of social factors on economic growth. The author has substantiated the role of demographic and cultural factors as important determinants of economic growth. The paper investigates the socio-economic context of the problems of economic growth in Ukraine in comparison with other European countries. The analysis has revealed the aspects impeding sustainable and continuous growth of the national economy.

Key words: economic growth, social factors of economic growth, savings, human capital, demographic transition.

Одержано 4.03.2015.

СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються підходи до розробки стратегії інноваційного розвитку підприємства. Виявлено проблеми зниження інноваційної активності вітчизняних підприємств. Проаналізовано інноваційність української економіки за різними оцінками, що дозволило виокремити проблеми, які перешкоджають досягненню конкурентних переваг у сфері інноваційної діяльності. Запропоновано орієнтовний алгоритм формування та наповнення стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: стратегія, інновації, інноваційний розвиток, підприємство, глобальний індекс інновацій.

Інноваційний розвиток є невід'ємною і активною частиною всіх сфер життєдіяльності суспільства і, зокрема, підприємства як його первинної ланки. Значення інноваційного розвитку для підприємств важко переоцінити: тільки через інновації можна забезпечити конкурентоспроможність продукції як на вітчизняному, так і на світовому ринку.

Ефективне використання інновацій стає вирішальним фактором соціально-економічного розвитку і розв'язання економічних, екологічних, соціальних та інших проблем. Послідовна активізація інноваційної діяльності підприємства за всіма напрямками функціонування дозволяє одержувати нові технологічні процеси, продукцію або форми організації та управління виробництвом, що забезпечує досягнення і зміцнення конкурентних позицій на ринку та вплив на ринкову ситуацію завдяки реалізації інновацій. При цьому функціонування підприємств у довгостроковій перспективі пов'язано з формуванням стратегії розвитку, орієнтованої на посилення інноваційної активності.

Формування означеної стратегії являє собою процес прийняття управлінського рішення щодо змісту функціональних стратегій такого роду та пріоритетності їх фінансування з метою забезпечення конкурентних переваг на ринку.

Дослідженням проблем інноваційного розвитку підприємств з точки зору його активізації та розробки відповідної стратегії присвячено наукові праці Т.В. Гринько [2], О.С. Єфремова [3], А.С. Захарченкова [4], О.В. Корнух [7], В.А. Павлової [8; 9] та ін.

Проте, незважаючи на накопичений науковий і практичний досвід, залишаються актуальними питання щодо визначення змісту, порядку формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства, розв'язання яких дозволяє підвищувати результативність інноваційної діяльності.

Метою статті є розкриття теоретичних аспектів розробки стратегії інноваційного розвитку вітчизняних підприємств за результатами дослідження глобальних індексів інновацій та конкурентоспроможності.

Значущість інновацій для розвитку економіки в цілому і кожного підприємства зокрема є беззаперечною. Про це свідчить нова динаміка інноваційного розвитку світової економіки, що спостерігається на сучасному етапі, незважаючи на нерівність різних країн і регіонів.

Як стверджує генеральний директор проекту «Глобальний індекс інновацій» Чандраджит Банерджи [1], інновації забезпечують підвищення рівня життя кожної люди-

ни, а тому мають спрямованість на швидкий і стійкий розвиток. Його підтримує генеральний директор WIPO Френсіс Гаррі стосовно того, що політика, спрямована на заохочення інновацій, має критичне значення для стійкого економічного розвитку, оскільки збільшення витрат на інновації є далекоглядною політикою, що закладає підґрунтя майбутнього розквіту [6].

З 2007 р. визначається глобальний індекс інновацій, що за 80 різними змінними характеризує інноваційний розвиток країн світу, які знаходяться на різних рівнях економічного розвитку [1]. Індекс розраховується за зваженою сумою оцінок двох груп показників: наявні ресурси та умови для впровадження (*Innovation Input*), а саме: інститути, людський капітал і дослідження, інфраструктура, розвиток внутрішнього ринку, розвиток бізнесу та досягнуті практичні результати здійснення інновацій (*Innovation Output*): розвиток технологій і економіки знань, результати креативної діяльності.

За порівнянням показників індексу інновацій та ВВП на душу населення виділено три групи держав: перша група – «лідери інновацій» – країни з високим рівнем доходу; друга група – «новатори-учні» – країни із середнім рівнем доходу; третя група – «відстаючі» – країни, що відрізняються слабкістю інноваційних систем.

Можна стверджувати, що індекс, який визначається за співвідношенням витрат та ефекту, дозволяє об'єктивно оцінювати ефективність зусиль щодо розвитку інновацій у конкретній досліджуваній країні (табл. 1).

Таблиця 1

Глобальний індекс інновацій у 2012–2014 рр.

2012			2013			2014		
Рейтинг	Країна	Індекс	Рейтинг	Країна	Індекс	Рейтинг	Країна	Індекс
1	Швейцарія	68,2	1	Швейцарія	66,6	1	Швейцарія	64,8
2	Швеція	64,8	2	Швеція	61,4	2	Велико-британія	62,4
3	Сінгапур	63,5	3	Велико-британія	61,2	3	Швеція	62,3
4	Фінляндія	61,8	4	Нідерланди	61,1	4	Фінляндія	60,7
5	Велико-британія	61,2	5	США	60,3	5	Нідерланди	60,6
63	Україна	36,1	71	Україна	35,8	63	Україна	36,3
141	Судан	16,8	142	Йемен	19,3	143	Судан	12,7

Як видно з табл. 1, у світовій економіці практично незмінною залишається ТОП-5 розвинутих країн, але, ймовірно, конкуренція між ними за сегменти ринків досить суттєва, що змушує постійно удосконалювати економіку за рахунок інновацій. Україна займає середнє становище серед досліджуваних країн. Її можна віднести до групи «новаторів-учнів», як країну із середнім рівнем доходів, що демонструє зростання інноваційних досягнень у результаті удосконалення інституційної інфраструктури та інтеграції з глобальними ринками. Зменшення інноваційної активності у 2013 р. знизило позиції України на 8 пунктів порівняно з 2012 р., у 2014 р. досягнуто позиції 2012 р.

Цього недостатньо для того, щоб заявити про конкурентоспроможність на одному рівні з розвинутими країнами, а тому посилення конкуренції на світовому ринку змушує вітчизняні підприємницькі структури застосовувати інноваційні підходи для забезпечення власного розвитку [2; 7]. Важливим у цьому сенсі є вивчення стану та можливостей досягнення рівня країн, орієнтованих на інноваційність.

Поки що Україна за складовими інновацій у 2013 р. зайняла 93-тю позицію у світі, що нижче на 22 позиції порівняно з 2012 р. та на 41 позицію порівняно з 2008 р. [10].

За дослідженням Global Innovation Index (Boston Consulting Group), що оцінює спроможність бізнесу заохочувати розвиток інновацій, Україна знаходиться на 64-му

місці зі 110 країн [13], а в Global Innovation Index Bloomberg Rankings Україна займає 42-ге місце з 96 країн [14].

Отже, різні оцінки інноваційності української економіки дозволяють дійти висновку, що країна не входить навіть в перші п'ятдесят країн, а відтак, підтверджується відсутність конкурентних переваг у сфері інноваційної діяльності у глобальному масштабі.

Дослідження інноваційності за складовими у 2013 р. дозволяє визначити причини негативної динаміки, що спровокували її зниження [5]. Зокрема за спроможністю до інновацій Україна займає 100-те місце зі 142 (втрата 42 позицій порівняно з 2012 р.), за витратами на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки – 112-те місце (8 позицій), за співробітництвом бізнесу і університетів – 77-ме місце (8 позицій), за якістю науково-дослідних організацій – 69-те місце (5 позицій).

Таким чином, Україна втрачає позиції в інноваційній складовій індексу глобальної конкурентоспроможності, що викликає необхідність розробки спеціальної програми інноваційного розвитку суб'єктів господарювання як у цілому, так і за регіонами.

Аналіз інноваційної активності підприємств, що займаються інноваціями в Україні та Дніпропетровській області (рис. 1) і зміни суми витрат на інновації (рис. 2) [11], показує їх негативну та стрибкоподібну динаміку.

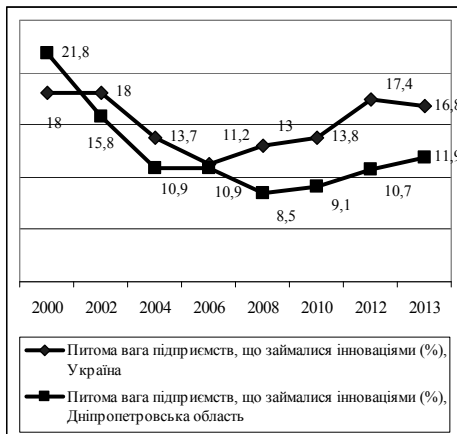


Рис. 1. Динаміка зміни питомої ваги інноваційно активних підприємств у 2000–2013 рр., %

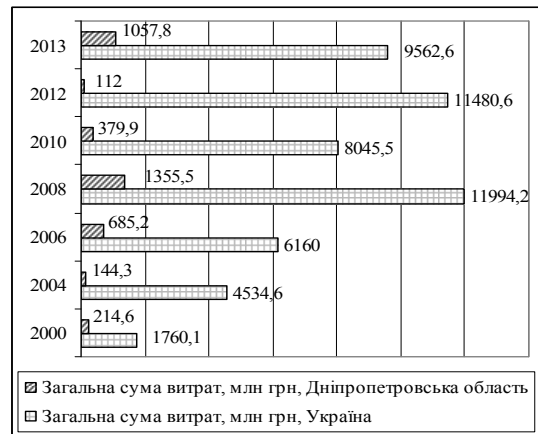


Рис. 2. Динаміка загальної суми витрат на інновації у 2000–2013 рр., млн грн

За десять років Україна не змогла досягнути рівня інноваційної активності, яка спостерігалася на початку ХХІ ст., що підтверджує актуальність проблеми інноваційного розвитку. Зокрема станом на 15 листопада 2013 р. в Україні налічувалося 631184 підприємства і лише кожне шосте з них займалося інноваціями. У Дніпропетровській області, яка відрізняється високим ступенем урбанізації і є промислово розвинутим регіоном, питома вага підприємств, що займаються інноваціями, більша, ніж у цілому по Україні.

Що стосується структури джерел фінансування інновацій, то в загальній сумі витрат слід виділити власні кошти підприємницьких структур (у 2013 р. їх питома вага складала 72,9%, у 2001 р. – 83,9%), кошти іноземних інвесторів (13,1 та 2,97% відповідно), інші джерела (13,7 та 10,3% відповідно) і констатувати зниження зацікавленості держави у впровадженні інновацій. У 2013 р. з державного бюджету виділено 24,7 млн грн (0,3%), тоді як у 2001 р. сума складала 55,8 млн грн (2,97%) [11].

Виходячи із зазначених проблем та ситуації, яка склалася на вітчизняних підприємствах стосовно інноваційної діяльності, слід констатувати, що одним зі шляхів покращання стану є розробка стратегії інноваційного розвитку.

Систематизація різних підходів до визначення означеної категорії [3; 4; 9; 12] дозволяє розглядати стратегію інноваційного розвитку як комплекс дій щодо переходу підприємства в новий стан за новими характеристиками шляхом впровадження інновацій різного спрямування (технологічних, продуктових, управлінських, організаційних тощо), що стає основою формування їх конкурентних переваг та позиціонування на конкурентних товарних ринках.

Виходячи з вищенаведеного, слід дійти висновку, що стратегія інноваційного розвитку є функціональною стратегією підприємства і, власне, визначає тип його поведінки на ринку.

Беручи до уваги те, що вітчизняні підприємства можна поділити на лідерів, претендентів та послідовників [8], то в плані їх ставлення до інновацій поведінка може бути активною або пасивною. У разі, якщо підприємства здатні створити нові ринки завдяки інноваціям, слід розглядати їх активну інноваційну поведінку, якщо ж підприємство є послідовником ринку інновацій – поведінка його пасивна.

Активна поведінка передбачає розробку технологічної стратегії, пасивна поведінка передбачає пошуки інновацій у сфері реалізації товарів чи послуг, тобто у сфері маркетингу.

За таким підходом формування стратегії інноваційного розвитку підприємства відбувається поетапно. Для її обґрунтування доцільно застосовувати методіку, що базується на взаємозв'язку базової, конкурентної та функціональних стратегій і залежить від політики підприємства, спрямованої на інноваційний розвиток та відображеної в програмі (рис. 3).

Як орієнтовний алгоритм можна запропонувати такі етапи: визначення загальної стратегії, формування функціональних стратегій, обґрунтування стратегії інноваційного розвитку підприємства, вибір альтернативних стратегій, реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Технологічна стратегія може розглядатися як програма розвитку матеріально-технічної бази підприємства, що полягає в обґрунтуванні управлінських рішень стосовно вибору технологій, які відповідають сучасним стандартам; обладнання, що дозволяє реалізовувати новітні технології виробництва; методів залучення різного роду ресурсів, необхідних для ефективно організації виробництва з урахуванням впливу конкурентного середовища та тенденцій глобального світового ринку.

Враховуючи, що реалізація технологічної стратегії полягає у забезпеченні очікуваних прогнозованих умов функціонування підприємства у сучасному ринковому середовищі, слід акцентувати увагу на постійному проведенні технологічних інновацій і використанні нових технологічних ідей, що означає активну інноваційну поведінку підприємства. У цьому разі можна виділити два типи стратегії: лідерства та імітації [5]. Різниця полягає у первинності використання технологічної ідеї: якщо ідея нова, обирається стратегія інноваційного лідерства, якщо вже відома на ринку – імітаційна стратегія.

У будь-якому випадку важливо в процесі моніторингу діяльності підприємства розпізнати та ідентифікувати стратегічні альтернативи. Якщо обрано імітаційні стратегії, то залежно від політики підприємства альтернативною може бути стратегія слідування за лідером, копіювання, залежності чи удосконалення технологічної ідеї.

Такі роздуми дозволяють визначити, що технологічні стратегії більш прийнятні для виробничих підприємств. При цьому паралельно такі підприємства розвивають пасивні (маркетингові) стратегії, які сприяють впровадженню та розповсюдженню технологічних ідей та реалізації виробленої продукції. У цьому напрямі ефективними можуть бути стратегії диференціації товарів. Не менш привабливою стратегією є страте-

гія сегментування, реалізація якої дозволяє забезпечувати пошук нових сегментів ринку, а також стратегія застосування нових методів охоплення та залучення певних груп споживачів. Постійні інновації у формах реалізації товарів і послуг, комунікаційній політиці забезпечують збереження, зміцнення або розширення конкурентної позиції підприємства на ринку.



Рис. 3. Декомпозиція формування стратегії інноваційного розвитку підприємства

Пасивні стратегії інноваційного розвитку більш доцільно використовувати торговельним підприємствам.

Проте слід зазначити, що реалізація стратегій інноваційного розвитку пов'язана зі значним ризиком для підприємства, найчастіше спровокованим недостатнім досвідом щодо впровадження інновацій. До того ж вплив невизначеності зовнішнього середовища спричиняє проблеми щодо відсутності гарантій можливості впровадження технологічної ідеї в кінцевий продукт, невизначеності його комерційної реалізації, що викликає необхідність детального прорахунку всіх можливостей інноваційного розвитку.

Таким чином, зважаючи на сучасні виклики конкурентного середовища та світової глобалізації для забезпечення розвитку вітчизняних підприємств нагальним стає впровадження інновацій. Тільки досягнення світового рівня інноваційної активності стане для підприємства підґрунтям його конкурентоспроможності і подальшого існування. Отже, розробка програми інноваційного розвитку і, як наслідок, відповідної стратегії є базою формування конкурентних переваг і стійкого фінансового стану вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Глобальный индекс инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>
2. Гринько Т.В. Основы управления адаптивным инновационным развитием предприятия [Электронный ресурс] / Т.В. Гринько // Проблемы экономики. – 2011. – Вып. № 3. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovy-upravleniya-adaptivnym-innovatsionnym-razvitiem-predpriyatiya>
3. Єфремов О.С. Взаємозв'язок основних елементів стратегії інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс] / О.С. Єфремов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 1. – С. 228–233. – режим доступу: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>
4. Захарченков А.С. Проблемы инновационного развития промышленных предприятий в Украине и формирование стратегий инновационных преобразований / А.С. Захарченков // Бизнес Информ. – 2012. – Вып. № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-innovatsionnogo-razvitiya-promyshlennyh-predpriyatiy-v-ukraine-i-formirovanie-strategiy-innovatsionnyh-preobrazovaniy>
5. Инновационная стратегия развития предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studme.org/15941024>
6. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051>
7. Корнух О.В. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Корнух // Ефективна економіка. – 2013. – № 12. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2607>
8. Павлова В.А. Активізація інноваційної діяльності підприємства за рахунок пошуку нових джерел фінансування // Сучасні концепції, передумови та перспективи розвитку підприємств України [управлінський аспект]: колективна монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов. – Донецьк: Видавництво ЛАНДОН-XXI, 2012. – 344 с.
9. Павлова В.А. Інноваційний розвиток підприємства: організація, оцінка потенціалу, ефективність: монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов, А.Г. Жукова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 200 с.
10. Рейтинг развития инноваций в странах мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index>
11. Соціально-економічне становище України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/6_95585.doc.htm
13. Global Innovation Index (Boston Consulting Group) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://wpedia.goo.ne.jp/enwiki/Global_Innovation_Index_%28Boston_Consulting_Group%29
14. Global Innovation Index Bloomberg Rankings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://images.businessweek.com/bloomberg/pdfs/global_innovation_index_6-12-12.pdf

References

1. *Formuvannya stratehiyi innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstva* [Formation of strategy of innovative development of enterprise] (2011). Available at: www.rusnauka.com/29_DWS_2011/Economics/6_95585.doc.htm
2. Global Innovation Index (Boston Consulting Group) (2013). Available at: www.wpedia.goo.ne.jp/enwiki/Global_Innovation_Index_%28Boston_Consulting_Group%29
3. Global Innovation Index Bloomberg Rankings (2012). Available at: www.images.businessweek.com/bloomberg/pdfs/global_innovation_index_6-12-12.pdf
4. *Global'nyj indeks innovacij* [The Global Innovation Index] (2007). Available at: www.gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info
5. Grin'ko T.V. *Osnovy upravleniya adaptivnym innovacionnym razvitiem predpriyatija*. [Fundamentals of adaptive management of innovative development of the enterprise]. *Problemy jekonomiki* [Problems of Economics], 2011, no. 3. Available at: www.cyberleninka.ru/article/n/

6. *Innovacionnaja strategija razvitija predpriyatija* [Innovative enterprise development strategy] (2012). Available at: www.studme.org/15941024
7. *Issledovanie INSEAD: Global'nyj indeks innovacij 2013 goda* [Research INSEAD: The Global Innovation Index 2013] (2013). Available at: www.gtmarket.ru/news/2013/07/01/6051
8. Kornukh O.V. *Stratehichne upravlinnya innovatsiynym rozvytkom pidpryyemstva* [Strategic management of innovative development of enterprise]. *Efektivna ekonomika* [Efficient Economy], 2013, no. 12. Available at: www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2607
9. Pavlova V.A., Tatarinov V.V. (2012). *Suchasni kontseptsii,peredumovy ta perspektivy rozvytku pidpryyemstv Ukrainy*. [Modern concepts, conditions and prospects of development of the enterprises of Ukraine]. Donetsk: Publisher LANDON XXI, 344 p.
10. Pavlova V.A., Tatarinov V.V., Zhukova A.H. (2013). *Innovatsiynyy rozvytok pidpryyemstva: orhanizatsiya, otsinka potentsialu, efektyvnist': monohrafiya* [The innovative development of the enterprise: organization, evaluation of potential efficiency: monograph]. Dnipropetrovsk, Dnipropetrovsk Alfred Nobel University, 200 p.
11. *Rejting razvitija innovacij v stranah mira* [Rating of innovation in the world] (2014). Available at: www.gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index
12. *Sotsial'no-ekonomichne stanovyshche Ukrainy* [The socio-economic situation in Ukraine] (2013). Available at: www.ukrstat.gov.ua
13. Yefremov O.S. *Vzayemozv'yazok osnovnykh elementiv stratehiyi innovatsiynoho rozvytku pidpryyemstva* [The interdependence between the main elements of the strategy of innovative development of enterprise]. *Marketynh i menedzhment innovatsiy* [Marketing and Innovation Management], 2012, no. 1, pp. 228-233. Available at: www.mmi.fem.sumdu.edu.ua/
14. Zaharchenkov A.S. *Problemy innovacionnogo razvitija promyshlennykh predpriyatij v Ukraine i formirovanie strategij innovatsionnykh preobrazovaniy* [Problems of innovative development of industrial enterprises in Ukraine and formation of strategies of innovation]. *Biznes Inform* [Inform Business], 2012, no. 2. Available at: www.cyberleninka.ru/article/n/problemy-innovatsionnogo-razvitiya-promyshlennykh-predpriyatij-v-ukraine-i-formirovanie-strategiy-innovatsionnykh-preobrazovaniy

Рассматриваются подходы к разработке стратегии инновационного развития предприятия. Выявлены проблемы снижения инновационной активности отечественных предприятий. Проанализирована инновационность украинской экономики по разным оценкам, что позволило выделить проблемы достижения конкурентных преимуществ в сфере инновационной деятельности. Предложен ориентировочный алгоритм формирования и наполнения стратегии инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: стратегия, инновации, инновационное развитие, предприятие, глобальный индекс инноваций.

Approaches to the formation of strategy of innovative development of the enterprise have been studied. The problems of slow-down of the innovation activity of domestic enterprises have been indicated. The innovation of Ukrainian economy by various estimates has been analyzed to highlight the problem of achieving the competitive advantages in the field of innovation. The algorithm of formation and implementation of the strategy of innovative development of the enterprise has been offered.

Key words: strategy, innovation, innovative development, the company, the global innovation index.

Одержано 12.03.2015.

В.А. ПАВЛОВА,

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри Дніпропетровського
університету імені Альфреда Нобеля*

А.В. ХІЛЬКО,

*магістрант
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

ЩОДО УМОВ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ У ДНІПРОПЕТРОВСЬКІЙ ОБЛАСТІ В КОНТЕКСТІ РЕЙТИНГУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Розглядається роль бізнесу в економічних процесах країни та регіону, специфіка оцінювання рівня розвитку регіонального бізнесу в Україні. Проведено порівняння проблемних факторів ведення бізнесу в різних регіонах. Проаналізовано позиції Дніпропетровської області за індикаторами розвитку бізнесу з виявленням причин стримування та визначенням шляхів покращання умов діяльності регіональних бізнесових структур.

Ключові слова: *рейтинг, індекс конкурентоспроможності, рівень розвитку бізнесу, регіон, умови, фактори, проблеми.*

В умовах товарно-грошових відносин бізнес як діяльність у будь-якій сфері має суттєве значення для розвитку підприємництва. В Україні бізнес вирізняється суттєвою динамікою змін у своєму розвитку в різних сферах економічної діяльності. Проте через нестачу фінансових ресурсів, недосконалість технологій, непідготовленість кадрів його рівень ще не може зрівнятися навіть з рівнем розвитку бізнесу в країнах Східної Європи і СНД [3].

Однак вимоги часу зумовлюють необхідність зростання потенціалу бізнесу і розширення підприємницької діяльності. Слід погодитися з тим, що успіх української економіки залежить від швидкості вітчизняного бізнесу в досягненні рівня лідерів світового рейтингу в означеному спрямуванні.

Проблеми розвитку бізнесу на різних управлінських рівнях розглядалися в наукових працях О. Белевської [1], Н. Ізосимової [3], Є. Лазаревої та Н. Яблонської [5], А. Федоренка [9], Ю. Хватова [10] та ін.

Проте залишаються актуальними питання щодо визначення і конкретизації умов розвитку бізнесу, зокрема в окремих регіонах України, що відрізняються різними характеристиками.

Метою статті є дослідження умов ведення бізнесу в Дніпропетровській області на підставі аналізу складових індексу глобальної конкурентоспроможності.

Зважаючи на значення бізнесу в економічних процесах країни та її регіонів, рівень його розвитку розглядається як одна зі складових конкурентоспроможності. В попередніх дослідженнях [7] нами розглядалися складові, що формують конкурентоспроможність України, її регіонів та окремих підприємств, а також передумови підвищення конкурентоспроможності за результатами аналізу та оцінки конкурентних переваг за різними ієрархічними рівнями. У цій статті буде проведено аналіз параметрів однієї зі складових конкурентоспроможності, а саме: розвитку бізнесу та умов його ведення.

Україна належить до країн, орієнтованих на ефективність [8]. Критеріями віднесення країн до означеної стадії розвитку є: ВВП на душу населення (3000–8999 дол. США); «базові вимоги» (інститути, інфраструктура, макроекономічне середовище, охорона здоров'я і початкова освіта) – 40%; «посилювачі ефективності» (вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринку товарів, ефективність ринку праці, рівень розвитку фінансового ринку, технологічна готовність, розмір ринку) – 50%; «фактори розвитку та інноваційного потенціалу (рівень розвитку бізнесу, інновації) – 10%.

В останньому показнику і рівень розвитку бізнесу, й інновації мають однакову вагомість. Звідки випливає висновок щодо суттєвої ролі бізнесу в розвитку економіки, оскільки його рівень безпосередньо впливає на ефективність виробництва товарів і послуг та забезпечує зв'язок якості бізнес-співтоварів країни і якості діяльності окремих підприємств. Застосування передових технологій окремими підприємствами дозволяє підвищувати ефективність галузей та національної економіки в цілому.

У проведеному Світовим банком дослідженні ведення бізнесу у 2015 р. [4] розглядається створення сприятливих умов для ведення бізнесу в економіках 189 держав світу. У цьому дослідженні оцінюються зміни нормативно-правових актів, що регулюють діяльність національних компаній від їх створення до ліквідації. Сукупний рейтинг країн за показником сприяння веденню бізнесу визначається за даними десяти індикаторів регулювання підприємницької діяльності: реєстрація підприємств, одержання дозволу на будівництво, підключення до системи електропостачання, реєстрація власності, кредитування, захист інвесторів, оподаткування, міжнародна торгівля, забезпечення виконання контрактів, ліквідація підприємств.

Україна займає 96-те місце, вище неї за рейтингом Грузія, Естонія, Латвія, Литва, Білорусь, Росія, Молдова та інші країни колишнього СРСР. Зокрема з 189 місць за індикатором підключення до системи електропостачання Україна займає 185-те місце, за ступенем розвитку міжнародної торгівлі – 154-те, за регулюванням ліквідації підприємств – 142-ге місце.

За версією Всесвітнього економічного форуму в процесі визначення індексу глобальної конкурентоспроможності рівень розвитку бізнесу оцінюється за параметрами: адаптивність, корпоративне управління, корпоративна етика, корпоративна соціальна відповідальність, управління персоналом, інновації, внутрішні бізнес-процеси, фінансування [2]. Україна має середній бал 3,96 за цим параметром, що нижче середньосвітових показників.

Існують різні методичні підходи до оцінки рівня розвитку регіонального бізнесу [5; 6; 9]. Слід погодитися з думкою, що в результаті оцінювання рівня розвитку бізнесу ранжування об'єктів дослідження проводиться за простотою його ведення [10], а отже, вищу позицію займає регіон, де регуляторна політика сприяє означеному розвитку.

Враховуючи специфіку вітчизняної економіки та оцінювання розвитку бізнесу за результатами опитування керівників підприємств, його регіональний рівень визначається за параметрами [6]:

- кількість місцевих постачальників (1 – практично відсутні; 7 – багаточисельні);
- якість місцевих постачальників (1 – дуже низька; 7 – дуже висока);
- рівень розвитку бізнес-кластерів (1 – не існує; 7 – широко розповсюджені в багатьох сферах діяльності);
- природа конкурентних переваг (1 – конкурентні переваги на міжнародних ринках визначаються низькою вартістю ресурсів; 7 – формуються за рахунок унікальних продуктів і виробничих процесів);
- ширина ланцюжка доданої вартості відображає характеристику підприємств, що займаються експортом (1 – охоплюють в основному лише окремі етапи «ланцюжка доданої вартості»; 7 – охоплюють весь «ланцюжок доданої вартості»);
- контроль міжнародної дистрибуції відображає принцип здійснення компаніями регіону маркетингу і збуту товарів на міжнародному ринку (1 – приваблюючи інозем-

них посередників; 7 – через власні канали чи канали, що контролюються українськими компаніями);

– рівень розвитку виробничих процесів свідчить про його відповідність сучасним вимогам (1 – зовсім не відповідає, переважають трудомісткі методи і технології попереднього покоління; 7 – повністю відповідає, переважають передові, ефективні виробничі технології);

– рівень маркетингу (1 – не використовується або примітивний; 7 – широко розповсюджений, компанії використовують сучасні методи і підходи);

– готовність до передавання повноважень означає бажання і можливість делегувати їх підлеглим (1 – у цілому низька, керівництво контролює усі важливі рішення; 7 – у цілому висока, повноваження делегуються керівникам підрозділів та окремим співробітникам);

– ставка на професійне управління (враховується 1/2) відображається спрямованість в організації щодо надання провідних позицій в управлінні (1 – зазвичай надається родичам чи знайомим без урахування їхньої кваліфікації і досвіду; 7 – надається лише висококваліфікованим менеджерам).

За означеними показниками рівня розвитку бізнесу в 2013 р. можна виділити ТОП-10 областей України [6]: Донецька, Харківська, Дніпропетровська, Сумська, АР Крим, Запорізька, Івано-Франківська, Черкаська, Одеська та Чернівецька.

Однак середня оцінка регіонів України за цією складовою нижча середньосвітових, проте вища, ніж в окремих країнах СНД. Зважаючи на важливість означеної характеристики для економічного розвитку, є необхідність аналізу причин стримування позицій регіонів у цьому аспекті.

Дніпропетровська область у 2013 р. зайняла п'яте місце в Україні за рейтингом та третє місце за рівнем розвитку бізнесу (рис. 1).

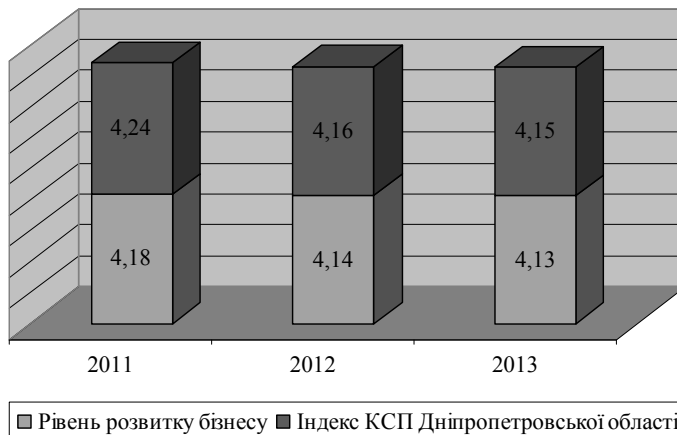


Рис. 1. Динаміка індексу конкурентоспроможності Дніпропетровської області, бали

Але відповідно до світових підходів такий рівень ще не свідчить про конкурентоспроможність економіки регіону на світовому рівні. Порівняння рейтингів Дніпропетровської області за індексом конкурентоспроможності у 2011–2013 рр. свідчить про зниження її позицій. Зокрема у 2011 р. область мала середній рейтинг 4,24 бала і займала 3-тє місце в Україні з 27 областей, в 2013 р. її рейтинг знизився на 0,9 бала, а позиція – на 2 пункти.

Однією з причин є, в тому числі, зниження показників розвитку бізнесу. Порівняння факторів ведення бізнесу в областях, сусідніх з Дніпропетровською, за принци-

пом сприяння або перешкоджання його розвитку дозволяє виділити її конкурентні переваги (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння проблемних факторів ведення бізнесу в регіонах України, місце/бал

Фактор ведення бізнесу	Область			
	Дніпропетровська	Харківська	Запорізька	Полтавська
Кількість місцевих постачальників	2 / 5,09	4 / 5,04	14 / 4,71	18 / 4,56
Якість місцевих постачальників	8 / 4,25	6 / 4,30	7 / 4,29	27 / 3,93
Рівень розвитку бізнес-кластерів	2 / 4,85	10 / 4,16	8 / 4,34	17 / 3,68
Природа конкурентних переваг	14 / 3,46	6 / 3,72	20 / 3,34	21 / 3,34
Ширина ланцюжка доданої вартості	6 / 3,61	1 / 4,17	2 / 3,74	18 / 3,33
Контроль міжнародної дистрибуції	16 / 4,59	9 / 4,77	21 / 4,50	5 / 4,85
Рівень розвитку виробничих процесів	22 / 3,25	5 / 3,67	23 / 3,21	15 / 3,44
Рівень маркетингу	3 / 4,42	4 / 4,35	7 / 4,22	15 / 4,01
Готовність до передавання повноважень	13 / 3,61	8 / 3,72	10 / 3,69	17 / 3,56
Ставка на професійне управління	12 / 4,19	8 / 4,28	5 / 4,35	10 / 4,25

Дніпропетровська область займає 2-ге місце за кількістю місцевих постачальників та рівнем розвитку кластерів і 3-тє місце за рівнем маркетингу. Незважаючи на конкурентні переваги щодо рівня розвитку бізнесу, зниження рейтингу за цією складовою відбулося за рахунок погіршення оцінок представниками бізнесу рівня розвитку виробничих процесів (22-ге місце в Україні), контролю міжнародної дистрибуції (16-те місце), природи конкурентних переваг (14-те місце), готовності делегувати повноваження (13-те місце), професійного управління (12-те місце), якості місцевих постачальників (8-ме місце).

Можна стверджувати, що поряд з низькою ефективністю державних інститутів спостерігається низька відповідальність самого бізнесу. Висока корумпованість найчастіше заохочується самими компаніями за рахунок розробки незаконних схем просування бізнесу. Низька кваліфікація співробітників пояснюється небажанням вкладати кошти в їхню освіту та саморозвиток. Конкуренція на ринку найчастіше недобросовісна. Складність одержання кредитів стримує впровадження нових технологій, техніки, обладнання. Отже, слід погодитися, що тільки спроможність бізнесових структур працювати в режимі реальної ринкової конкуренції дозволить забезпечити як достатній рівень розвитку бізнесу, так і конкурентоспроможність [1].

У цьому сенсі важливим для аналізу умов ведення бізнесу є дослідження «м'яких» і «жорстких» факторів, що врешті-решт визначають рівень його розвитку. До перших відносять фактори, що базуються на взаємовідносинах з людськими ресурсами чи співтовариствами, до других – на використанні технологій.

До факторів, що найбільше впливають на ведення бізнесу, належать: нестабільність державної політики, податкова політика, корупція, податкові ставки, неефективність роботи чиновників, нестабільність місцевої і державної влади, доступ до фінансування, інфляція, низька кваліфікація робочої сили, нерозвинутість інфраструктури, регіональна митна політика, злочини і крадіжки, доступність до земельних ресурсів, валютне регулювання.

Узагальнення інформації дозволяє виділити п'ять найбільш проблемних факторів, що стримують ведення і розвиток бізнесу в Дніпропетровській області (рис. 2).

Найбільш серйозним бар'єром для ведення бізнесу в Дніпропетровській області став фактор нестабільності державної політики. Другим найбільш проблемним фактором є вплив податкової політики. Іншими суттєвими перешкодами для розвитку бізне-

су є корупція, складність залучення інвестицій через податкові ставки, недовіра до політиків, а також неналежна робота правоохоронних органів та залежність судів, низька якість доріг, нестійкість банків, малоймовірний ступінь захисту матеріальних та інтелектуальних прав власності. Саме ці показники розвитку бізнесу в Дніпропетровській області мають більше значення, ніж середні показники по Україні. Одночасно відзначається кращий стан справ з охопленням населення освітою, якості викладання природничих та математичних наук, рівнем розвитку залізниці та обсягами ринку. Але спостерігається зниження якості освітніх послуг та рівня вітчизняної науки через відсутність впровадження наукомістких технологій у виробництво та фінансування науки на належному рівні.

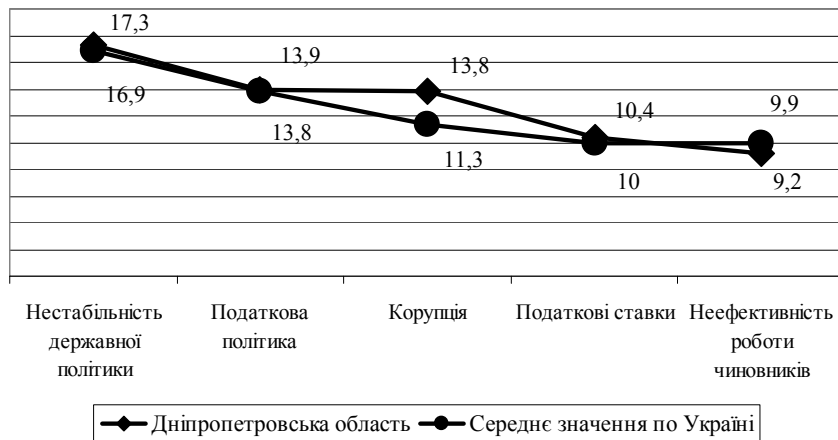


Рис. 2. П'ять найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу в Дніпропетровській області, %

Таким чином, проведені дослідження дозволяють визначити взаємозв'язок між рівнем конкурентоспроможності держави, її регіонів та виокремити сприятливі умови ведення бізнесу в окремих регіонах України, зокрема Дніпропетровській області. Порівняння рівня розвитку бізнесу в різних регіонах за окремими індикаторами сприяє виділенню найбільш проблемних факторів, що перешкоджають його веденню та визначенню можливих шляхів підвищення рейтингу, що є підґрунтям для розвитку підприємств регіону.

Важливим є той висновок, що для ведення діяльності кожного із сукупності регіональних підприємств необхідні якісні правила, що відповідають чинному законодавству і світовим стандартам. Саме доступність до ділових можливостей розвитку бізнесових структур за цими положеннями, а не завдяки корумпованим зв'язкам чи спеціальним привілеям, дозволить бізнесу Дніпропетровської області здійснювати економічну діяльність.

Список використаних джерел

1. Белевская О.А. Рейтинг конкурентоспособности Украины и пути совершенствования государственной поддержки приоритетных отраслей / О.А. Белевская // Бізнес-інформ. – 2014. – № 8. – С. 45–50.
2. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>
3. Изосимова Н. ВВП на душу населения уже не тот индикатор, который определяет степень успешности государства [Електронний ресурс] / Н. Изосимова. – Режим доступа: http://www.ukrudprom.com/digest/O_smene_paradigmi.html

4. Исследование Всемирного банка: Ведение бизнеса в 2015 году [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2014/10/29/6969>
5. Лазарева Є.В. Методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності регіона / Є.В. Лазарева, Н.В. Яблонська // Регіональна економіка. – 2011. – № 1 (59). – С. 23–31.
6. Отчет о конкурентоспособности регионов Украины 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://competitiveukraine.org.ua/reports/2013>
7. Павлова В.А. Складові конкурентоспроможності за ієрархією її рівнів / В.А. Павлова, Л.А. Гончар, Р.В. Губарев // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – № 4 (58). – С. 287–291.
8. Украина за год поднялась на 8 позиций в Индексе глобальной конкурентоспособности ВЭФ [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://bin.ua/top/161395-shvejcarija-po-prezhnemu-lidirueta-v-rejtinge.html>
9. Федоренко А. Оценка конкурентоспособности украинских предприятий [Электронный ресурс] / А. Федоренко. – Режим доступа: <http://socio.com.ua/2014/01/assessment-of-the-competitiveness-of-ukraine/>
10. Хватов Ю.Ю. Сравнительный анализ международных рейтингов конкурентоспособности стран / Ю.Ю. Хватов // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 5. – Т. 2. – С. 390–398.

References

1. Belevskaja O.A. *Rejting konkurentosposobnosti Ukrainy i puti sovershenstvovaniya gosudarstvennoj podderzhki prioritnyh otraslej* [Rating of Ukraine's competitiveness and ways to improve the state support to priority sectors]. *Biznes-inform* [Business Info], 2014, no. 8, pp. 40-45.
2. *Vsemirnyj jekonomicheskij forum: Rejting global'noj konkurentosposobnosti 2014-2015* [World Economic Forum: The Global Competitiveness Ranking 2014-2015] (2014). Available at: www.gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873
3. Izosimova N. *VVP na dushu naselenija uzhe ne tot indikator, kotoryj opredeljaet stepen' uspehnosti gosudarstva* [GDP per capita is not the same indicator that determines the degree of success of the state] (2011). Available at: www.ukrddprom.com/digest/O_smenie_paradigmi.html
4. *Issledovanie Vsemirnogo banka: Vedenie biznesa v 2015 godu* [A World Bank study Doing Business in 2015] (2014). Available at: www.gtmarket.ru/news/2014/10/29/6969
5. Lazaryeva Ye.V., Yablons'ka N.V. *Metodychnyy pidkhid do otsinky konkurentospromozhnosti rehiona* [The methodical approach to the assessment of regional competitiveness]. *Rehional'na ekonomika* [Regional Economics], 2011, no. 1 (59), pp. 23-31.
6. *Otchet o konkurentosposobnosti regionov Ukrainy 2013* [Report on the competitiveness of regions of Ukraine in 2013] (2013). Available at: www.competitiveukraine.org.ua/reports/2013
7. Pavlova V.A., Honchar L.A., Hubaryev R.V. *Skladovi konkurentospromozhnosti za iyerarkhiyeyu yiyi rivniv* [The components of competitiveness in the hierarchy of levels]. *Visnyk Zhytomyrs'koho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu* [Bulletin of Zhytomyr State Technological University], 2011, no. 4 (58), pp. 287-291.
8. *Ukrayna za hod podnyalas' na 8 pozytsiy v Yndekse hlobal'noy konkurentosposobnosti VEF* [Ukraine improved 8 positions in global competitiveness index WEF] (2013). Available at: www.bin.ua/top/161395-shvejcarija-po-prezhnemu-lidirueta-v-rejtinge.html
9. Fedorenko A. *Ocenka konkurentosposobnosti ukrainskih predpriyatij* [Estimation of competitiveness of Ukrainian enterprises] (2014). Available at: www.bin.ua/top/161395-shvejcarija-po-prezhnemu-lidirueta-v-rejtinge.html
10. Hvatov Ju.Ju. *Sravnitel'nyj analiz mezhdunarodnyh rejtingov konkurentosposobnosti stran* [Comparative analysis of international competitiveness ranking of countries]. *Bjuleten' Nobelivs'kogo ekonomichnogo forumu* [Bulletin Nobelivskogo ekonomichnogo forumu], 2012, no. 5, pp. 390-398.

Рассматривается роль бизнеса в экономических процессах страны и региона, специфика оценивания уровня развития регионального бизнеса в Украине. Проведено сравнение проблемных факторов ведения бизнеса в разных регионах. Проанализированы позиции Днепропетровской области по индикаторам развития бизнеса с выявлением причин сдерживания и определением путей улучшения условий деятельности региональных бизнес-структур.

Ключевые слова: рейтинг, индекс конкурентоспособности, уровень развития бизнеса, регион, условия, факторы, проблемы.

The role of business in the economic processes of the country and the region has been examined; specific evaluation of the level of development of regional business in Ukraine has been made. A comparison is problematic factors of doing business in different regions. The position of Dnipropetrovsk region on indicators of business development has been analysed, the causes of deterrence have been given and the ways to improve the conditions of the regional business structures have been developed.

Key words: rate, index of competitiveness, level of business development, region, conditions, factors of the problem.

Одержано 4.03.2015.

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ТА ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Статтю присвячено дослідженню методів та інструментів стратегічного управління сучасними промисловими підприємствами, ефективність яких доводиться роками. Відповідно до практики світових компаній було визначено п'ять найкращих розповсюджених інструментів, серед яких: стратегічне планування, бенчмаркінг, управління відносинами із споживачами, залучення працівників, а також збалансована система показників. Їх комплексне застосування дозволяє підприємству одночасно фокусувати увагу на зовнішніх та внутрішніх факторах, об'єднуючи класичні підходи до управління із сучасними концепціями, орієнтованими на розвиток та знання.

Ключові слова: метод, інструмент, стратегічне управління, підприємство, бенчмаркінг.

Вступ. З метою підвищення прибутковості, інноваційності, забезпечення високої якості продукції та послуг менеджмент потребує сучасних інструментів стратегічного управління, які дозволять проводити якісний стратегічний аналіз, передбачати та планувати зміни зовнішнього середовища, своєчасно реагувати та активно впливати на них.

Теорія стратегічного управління за період свого становлення та розвитку розробила цілу низку методичних підходів, прийомів та інструментів, багато з яких сьогодні вважаються основними (базовими). Так, школа стратегічного планування досі є основою, поглиблюється лише обґрунтованість розроблюваних планів. В їх основі глибокий стратегічний аналіз, сценарний підхід, методи прогнозування та моделювання тощо. Класичними є праці Д. Аакера, І. Ансофа, Р. Гранта, Г. Мінбера, М. Портера, А. Стрікланда, А. Томпсона, Г. Хеміла тощо. Проте ефективність стратегічного інструментарію повинна бути доведена досвідом його використання.

Мета статті полягає в аналізі та виявленні найбільш ефективних сучасних методів та інструментів стратегічного управління промисловими підприємствами.

Виклад основного матеріалу. За даними однієї з передових консалтингових компаній світу Bain & Company, яка проводить щорічні дослідження у сфері популярності та ефективності різноманітних методів та інструментів стратегічного управління, протягом останніх років відбуваються зміни у складі таких інструментів. У відповідному огляді 2009 р. відзначалося поповнення традиційного списку методів п'ятьма додатковими. Причому три з них (інструменти прийняття рішень, онлайн-спільноти та споживчі інновації) вважають новими лише відносно, у той час як скорочення та методи оптимізації ціни набувають випереджальних темпів у сучасних економічних умовах [6].

Вибір того чи іншого методу може визначатися стратегічними пріоритетами компаній, а також їх регіональною різноманітністю, культурними особливостями ведення бізнесу та спрямованістю управлінських знань. Так, упродовж 2008–2010 рр. спостерігалася чітка тенденція до скорочення витрат підприємств. Цим пояснюється вибір стратегій, методів та засобів, а саме аутсорсинг, оптимізація, бенчмаркінг. З 2011 р. пріоритети поступово змінюються на користь довгострокового зростання, розширен-

ня масштабів діяльності, що приводить до підвищення популярності споживчих інновацій, стратегічного планування, залучення менеджерів нижчих управлінських рівнів до процесу прийняття рішень.

Компанії Північної Америки зосереджуються на стратегії скорочення витрат. Для них цілком логічним є активне використання аутсорсингу з метою вивільнення коштів, адаптації до кредитних обмежень у середовищі з низьким рівнем зростання, оптимізації організаційної структури та видатків. У свою чергу, європейський бізнес будується на принципах класичного стратегічного планування, спрямованого на зростання компаній, розширення ринкових часток. Менеджери компаній Азіатсько-Тихоокеанського регіону отримують максимальну ефективність від бенчмаркінгу, стратегічного планування та управління ланцюгами постачання [5].

У табл. 1 наведено 25 найпопулярніших стратегічних інструментів бізнесу сьогодення, а також ефективність їх використання, визначена щорічним дослідженням компанії Bain & Company у 2013 р. Ефективність використання оцінювалася експертним шляхом через відповідь на питання щодо того, чи вдалося менеджерам за допомогою того чи іншого інструменту реалізувати усі плани та задуми.

Таблиця 1

Популярність інструментів стратегічного управління серед світових компаній у 2013 р. [5]

Стратегічний інструмент	Частота використання, %	Ефективність використання
Бенчмаркінг	76	3,82
Стратегічне планування	67	4,01
Визначення місії та бачення	65	3,91
Управління відносинами із споживачами	63	3,83
Аутсорсинг	63	3,79
Збалансована система показників	53	3,83
Сегментування споживачів	53	3,95
Реінжиніринг бізнес-процесів	50	3,85
Ключові компетенції	48	3,82
Злиття та поглинання	46	3,83
Стратегічні альянси	44	3,82
Управління ланцюгом постачання	43	3,81
Сценарне та випадкове планування	42	3,83
Управління знаннями	41	3,66
Відокремлені центри обслуговування	41	3,68
Менеджмент тотальної якості	34	3,8
Скорочення	34	3,59
Концепція Six Sigma	31	3,87
Голос споживчих інновацій	27	3,88
Онлайн-спільноти (краудсорсинг)	26	3,69
Спільні інновації	24	3,71
Моделі оптимізації цін	24	3,75
Управління лояльністю	17	3,79
Інструменти прийняття рішень	10	3,68

Інструментами, що є основою стратегічного управління для 60% опитаних менеджерів, сьогодні є стратегічне планування, бенчмаркінг, визначення місії та бачення, управління відносинами із споживачами та аутсорсинг. Разом з тим згідно із розрахованими оцінками рівень задоволеності коливається досить суттєво. Так, найбільш

ефективними інструментами, із задоволеністю на рівні 4,01, є стратегічне планування, сегментування споживачів (3,95) та визначення місії і бачення бізнесу (3,91). На наш погляд, така ефективність може бути пов'язана із простою застосування того або іншого методу та його правильного вибору.

Школа стратегічного планування є класичною в теорії стратегічного управління. Її представниками сформовано цілий комплекс підходів та концепцій, які дозволяють ефективно управляти розвитком, створювати та підтримувати стійкі конкурентні переваги. Найвищі результати умілого планування спостерігаються на нединамічних ринках, де найважливіші зміни можуть бути передбачені заздалегідь, рівень конкуренції стабільний, а управлінський процес здійснюється на засадах централізації [4].

У табл. 2 наведено структури десяти найбільш часто застосовуваних інструментів стратегічного управління із різницею у 14 років. Такий часовий інтервал відповідає довгостроковій перспективі, а тому можна спостерігати зміни стратегічних пріоритетів, характеру викликів сучасних умов господарювання, а також джерел конкурентних переваг.

Таблиця 2

Зміна пріоритетів у використанні методів та інструментів стратегічного управління підприємствами у 2000 і 2014 рр. [6]

Рейтинг	2000	2014
1	Стратегічне планування	Стратегічне планування
2	Визначення місії та бачення	Управління відносинами із споживачами
3	Бенчмаркінг	Залучення працівників
4	Аутсорсинг	Бенчмаркінг
5	Задоволення споживачів	Збалансована система показників
6	Стратегії зростання	Ключові компетенції
7	Стратегічні альянси	Аутсорсинг
8	Винагорода за результатами	Управління змінами
9	Сегментування споживачів	Управління ланцюгом постачання
10	Ключові компетенції	Визначення місії та бачення

Інструмент бенчмаркінгу був особливо популярним протягом 2008–2012 рр. це було зумовлено складністю та незадоволеністю менеджменту рівнем зростання та розвитку компаній. У таких умовах однією з ключових залишалася проблема скорочення витрат за всіма без винятку процесами. Так, переймання ефективного досвіду, стратегія імітації та наслідування вважалися найбільш дешевим та прийнятним варіантом.

Технологія бенчмаркінгу включає чотири послідовних етапи:

- усвідомлення та глибоке розуміння власних бізнес-процесів підприємства;
- вивчення та аналіз бізнес-процесів інших компаній (конкурентів та не конкурентів);
- порівняння результатів бізнес-процесів своєї компанії із результатами діяльності проаналізованих компаній;
- впровадження доцільних змін для скорочення відриву від еталонної компанії.

Протягом останніх 10 років бенчмаркінг не полишає десятку найпопулярніших інструментів управління. Це простежується також у розширенні видів та типів бенчмаркінгу. Зокрема досить популярними є внутрішній (порівняння роботи підрозділів усередині однієї компанії), конкурентний (вивчення досвіду прямих конкурентів), загальний (порівняння компанії із непрямими конкурентами або іншими компаніями) та функціональний (передбачає впровадження передового досвіду за окремими функціями – продажі, логістика, закупівлі, обслуговування клієнтів тощо).

Первинні результати бенчмаркінгу подаються у матричному вигляді. Далі проводиться обробка, вибір та обґрунтування пріоритетних напрямів та завдань.

Концепція залучення працівників набуває усе більшої популярності протягом останніх десятиліть. Зміна акцентів роботи з персоналом у цілому відповідає змінам стратегічного мислення, переходу до соціального менеджменту, а також концепції соціальної відповідальності бізнесу. Зростає значення кваліфікованих працівників при розробці та прийнятті стратегічних рішень, формуванні інноваційної політики компанії, пошуку джерел конкурентних переваг.

Кожний співробітник, залучений до процесу прийняття рішення, може відігравати одну з п'яти ролей [3]:

- ті, хто рекомендують рішення (збирають та оцінюють факти, отримують інформацію з відповідних джерел, рекомендують певні дії або формують альтернативні рішення);

- ті, хто беруть участь у дискусії (об'єднують факти і судження на основі вхідної інформації, аналізують альтернативи, роблять свій внесок у рекомендації), – особи, що володіють значним досвідом та глибоким розумінням ситуації;

- ті, хто узгоджують рішення (підтверджують або стримують прийняття рішення, обгрунтовуючи необхідність їх більш глибокого доопрацювання);

- виконавці (відповідальні за реалізацію прийнятих рішень та проміжний контроль результатів);

- ті, хто роблять остаточний вибір (приймають остаточне рішення, спонукають до дії та підтверджують закінчення процесу розробки та прийняття рішення), – особи, які є одночасно формальними та неформальними лідерами.

Основні завдання, що вирішуються через залучення персоналу до процесу прийняття рішень, можуть бути такими:

- ліквідувати вузькі місця, які часто виникають між підрозділами різних організаційних рівнів, регіональними та місцевими органами, виконавцями різних функцій;

- підвищити якість прийняття рішень;

- прискорити процес розробки та прийняття рішень, що приводить до більш швидкої реалізації функцій (наприклад, розробка продукту, вихід на міжнародний ринок тощо);

- створити здорову дискусію (забезпечити конструктив) з найважливіших рішень через процеси, що забезпечують відчуття особистої продуктивності з мінімальним розчаруванням;

- надати гнучкості процесу прийняття рішень, забезпечити швидку реакцію на зміни зовнішнього середовища та динамічні обставини (табл. 3).

Таблиця 3

Загальна характеристика найефективніших методів стратегічного управління

Метод	Об'єкт спрямування	Орієнтація
Стратегічне планування	Стратегічний потенціал та його використання для досягнення цілей	Внутрішня та зовнішня
Управління відносинами із споживачами	Ринкова позиція підприємства та цільові групи споживачів	Зовнішня
Залучення працівників	Підвищення якості управлінських рішень	Внутрішня
Бенчмаркінг	Ефективність найважливіших бізнес-процесів	Зовнішня
Збалансована система показників	Підвищення ефективності управлінського обліку та контролю через врахування монетарних та немонетарних показників	Внутрішня та зовнішня

На думку Р. Каплана та Д. Нортон, побудувати «організацію, сфокусовану на стратегії», можливо лише за умови використання збалансованої системи показників як основи сучасної системи стратегічного менеджменту. Ця система дозволяє компанії та її окремим організаційним одиницям рухатися за стратегічною орієнтацією. При цьому впровадження системи збалансованих показників здійснюється у чотири етапи. По-перше, ідентифікація стратегії компанії відповідно до її місії, стратегічного бачення та філософії бізнесу. Іншими словами, створюється модель бізнесу (модель системи збалансованих показників), яка дозволить реалізувати місію компанії. По-друге, конкретизована стратегія передається на нижчі організаційні рівні, що потребує подальшого уточнення. При цьому відбувається певне «відокремлення» цілей підприємства, підрозділів та співробітників. Такий підхід є вкрай важливим для розуміння кожним працівником свого особистого внеску в реалізацію стратегії підприємства. По-третє, відбувається розподіл та координація наявних організаційних ресурсів з орієнтацією на обрану стратегію. По-четверте, відбувається навчання та розвиток персоналу і системи в цілому. Тут накопичуються знання, досвід, аналізуються досягнуті результати. Завдяки такому підходу стає можливим процес стратегічного навчання, що виходить за межі розгляду лише фінансових цілей та показників [1].

Інструменти управління відносинами із споживачами набули особливої популярності в контексті розвитку школи стратегічного позиціонування, відповідно до якої довгостроковий успіх підприємства визначається його місцем на ринку, наявністю конкурентних переваг. Так, особливу увагу приділено функції маркетингу, яка сфокусована на задоволенні потреб цільової групи споживачів, всебічних регулярних дослідженнях ринку та побудові міцних відносин з клієнтами.

Основна роль маркетингу в процесі створення вартості підприємства та забезпеченні його конкурентоспроможності полягає у залученні та втриманні споживачів фірми, які забезпечують їй динамічний розвиток і процвітання. Збільшуючи кількість лояльних споживачів, підприємство отримує можливість зміцнити свої ринкові позиції, підтримувати рівень оптимальних цін та стійкі потоки грошових коштів, що, своєю чергою, підвищує ціну його акцій та забезпечує базу для його подальшого розвитку.

Проведений у [2] аналіз наукової літератури дав змогу визначити та структурувати складові процесу формування та підтримання лояльності споживачів: визначення та формування підприємством сегмента ключових споживачів; управління асортиментом; формування обізнаності споживачів; посилення лояльності винагородженням постійних клієнтів; розробка механізму реагування на скарги та претензії споживачів; виконання гарантій підприємства; постійне співробітництво зі споживачами.

Механізм застосування описаних вище методів передбачає акцентування уваги на різних аспектах діяльності підприємства, як на джерелах їх конкурентних переваг. Ці аспекти можуть перетинатися, а можуть бути спрямовані на різні функції та бізнес-процеси. На рис. 1 наведено предметну сферу стратегічного управління сучасними промисловими підприємствами відповідно до специфіки застосування найпопулярніших методів та інструментів.

Висновки. Таким чином, розвиток промислових підприємств останнього десятиріччя супроводжується ускладненням умов зовнішнього середовища, посиленням конкурентної боротьби, підвищенням рівня вимог до продуктів, процесів та підприємств у цілому. Так, лідери галузей перебувають у постійному пошуку нових джерел конкурентних переваг, розробляючи та впроваджуючи різні стратегії. Незважаючи на різноманітність пріоритетів та стратегії розвитку, ефективність стратегічного менеджменту багато в чому залежить від ефективності застосування відповідних методів та інструментів.

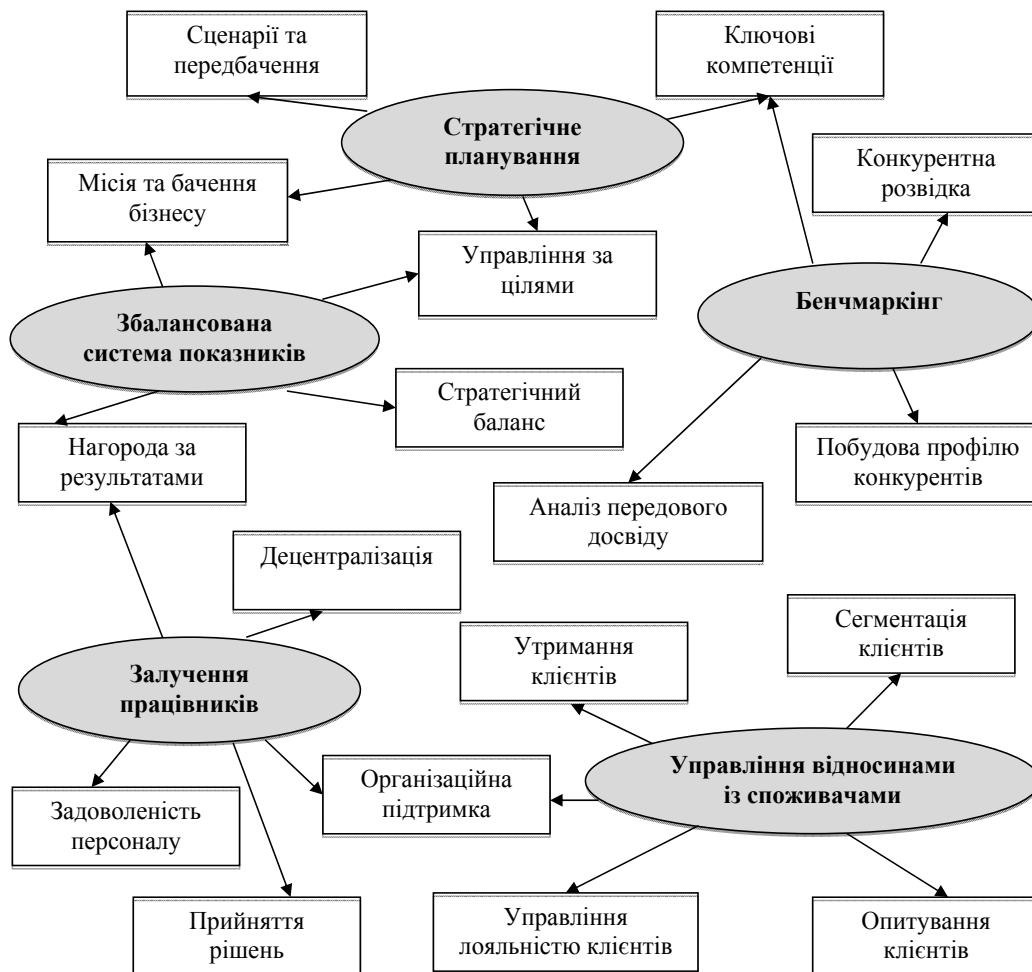


Рис. 1. Предметна сфера стратегічного управління сучасними промисловими підприємствами

Проведений аналіз показав зміщення акцентів за період з 2000 по 2014 рр. Так, сьогодні найпопулярнішими стратегічними інструментами є стратегічне планування, управління відносинами із споживачами, залучення працівників, бенчмаркінг, збалансована система показників. Їх комплексне застосування дозволяє сфокусуватися як на зовнішньому, так і на внутрішньому середовищі, а також поєднати класичні підходи до управління із сучасними методами, орієнтованими на розвиток та знання.

Список використаних джерел

1. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners; пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 478 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).
2. Князик Ю.М. Складові процесу формування та підтримання лояльності споживачів / Ю.М. Князик // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2012. – № 739. – С. 95–101.
3. Отенко І.П. Стратегічна компетентність підприємства: підходи, концепції, методичне забезпечення: монографія / І.П. Отенко, О.О. Порожняк. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 368 с.

4. Порожняк О.О. Інструментарій формування фінансової стратегії підприємства / О.О. Порожняк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2014. – Вип. 36, ч. III. – С. 89–95.
5. Bilodeau B. Management Tools & Trends 2013 [Електронний ресурс] / D. Rigby, B. Bilodeau // Bain Brief. – Режим доступу: <http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-and-trends-2013.aspx>
6. Marica B. The Decision Driven Organization / B. Marica, M. Mankins, P. Rogers // Harvard Business Review. – 2010. – June. – P. 55–62.

Reference

1. *Vnedrenie sbalansirovannoy sistemy pokazateley* (2005). [The introduction of the balanced scorecard]. Moscow, Alpina Biznes Buks, 478 p.
2. Knyazik Yu. M. (2012). *Skladovi protsesu formuvannya ta pidtrimannya loyality spozhivachiv* [Components of the process of building and maintaining customer loyalty] *Visnik Natsionalnoho universitetu „Lvivska politehnika”* [Journal of National University “Lviv Polytechnic”]. Vol. 739, pp. 95-101.
3. Otenko I.P. (2014). *Strategichna kompetentnist pidpriemstva: pidhodi, kontseptsyi, metodichne zabezpechennya* [Strategic competence enterprises: approaches, concepts, methodological support]. Kharkov, HNEU, 368 p.
4. Porozhnyak O.O. (2014). *Instrumentariy formuvannya finansovoyi strategiyi pidpriemstva* [Tools for formation of financial strategy of the enterprise] *Zbirnik naukovih prats Cherkaskogo derzhavnogo tehnologichnogo universitetu. Seriya: Ekonomichni nauki* [Proceedings of Cherkasy state technological University. Series: Economics]. Cherkasi, ChDTU, issue. 36, part III, pp. 89-95.
5. Bilodeau B. Management Tools & Trends (2013) Available at: <http://www.bain.com/publications/articles/management-tools-and-trends-2013.aspx> (Accessed 25 March 2015).
6. Marica B. (2010) The Decision Driven Organization, Harvard Business Review, June, pp. 55-62.

Статья посвящена исследованию методов и инструментов стратегического управления современными промышленными предприятиями, эффективность которых доказана годами. В соответствии с практикой мировых компаний была определена пятерка наиболее распространенных инструментов, среди которых: стратегическое планирование, бенчмаркинг, управление отношениями с потребителями, вовлечение персонала, а также сбалансированная система показателей. Их комплексное применение позволяет предприятию одновременно фокусировать внимание на внутренних и внешних факторах, объединяя классические подходы к управлению с современными, ориентированными на развитие и знания, концепциями.

Ключевые слова: *метод, инструмент, стратегическое управление, предприятие, бенчмаркинг.*

The article is devoted to the methods and tools of strategic management of modern industrial enterprises that was proven by their effectiveness over the years. According to the practice of international companies five most common tools were determined. They include: strategic planning, benchmarking, customer relationship management, encourage of staff and the balanced scorecard. Their complex application allows the company to pay particular attention to both internal and external factors, combining classical approaches to the management with modern, development- and knowledge-oriented concepts.

Key words: *methods, tools, strategic management, enterprise, benchmarking.*

Одержано 4.03.2015.

Е.В. СВИРИДОВА,*кандидат экономических наук, доцент
Восточноукраинского национального
университета имени Владимира Даля***В.Г. ЛЕЖЕПЕКОВА,***кандидат экономических наук, доцент
Восточноукраинского национального
университета имени Владимира Даля*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРОДУЦЕНТА И РЕЦИПИЕНТОВ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

В статье обоснована взаимосвязь понятий «интерес» и «взаимодействие продуцента и реципиентов привлекательности». Проведено исследование их сущности и видов, что дало возможность определить конфигурацию рыночного взаимодействия предприятия с другими субъектами внешней среды с учетом их интересов. Виды рыночного взаимодействия объединены в две дихотомические группы: сотрудничество и соперничество, в каждой из которых выделены соответствующие подвиды. Составлена матрица соответствия подвидов рыночного взаимодействия интересам продуцента привлекательности и ее реципиентов.

Ключевые слова: *привлекательность, взаимодействие, интерес, предприятие.*

Постановка проблемы. Многогранность социально-экономических интересов рыночных субъектов отражается в их внутренней среде, приобретает индивидуальную окраску, которая проявляется в их экономическом поведении, имидже и т. д. Такая внутренняя возможность и стремление предприятия удовлетворять совокупность собственных и сторонних интересов формирует его привлекательность как участника взаимодействия с другими субъектами. Привлекательность предприятия является продуктом взвешенной социально-экономической политики предприятия по созданию его корпоративного имиджа, инвестиционной и маркетинговой привлекательности, привлекательности его работников. Целевой аудиторией данного продукта являются все субъекты рыночной среды, которые прямо или косвенно влияют на деятельность предприятия, вступают во взаимодействие с предприятием, исходя из возможностей реализации собственных интересов. Согласно этому сторонами взаимодействия являются предприятие – производитель привлекательности и ее реципиенты – субъекты рыночной среды. Несмотря на обобщающий статус категории привлекательности, предметное поле которой формируют базовые понятия концепции маркетинга партнерских отношений, теорий экономической безопасности, транзакционных издержек, групп влияния и т. д., исследования сущности и видов взаимодействия производителя привлекательности и ее реципиентов почти не проводились.

Анализ последних исследований и публикаций. Основу современных представлений о привлекательности объектов различных дисциплинарных направлений сформировали труды Г.М. Андреева, Ю.Е. Алешина, Н.А. Абалакина, Е. Аронсона, Д. Бирна, И.А. Бланка, Р. Брейли, Г. Даулинга, Э. Дюркгейма и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Отдавая должное научной и практической значимости работ названных авторов, следует отметить, что определенный круг вопросов концептуального, методологического и методического

характера недостаточно исследован. Так, малоизученными остаются вопросы учета сложной природы интересов предприятия как базовой предпосылки привлекательности предприятия при выборе видов социального, психологического и экономического взаимодействия рыночных субъектов. Рост научного интереса к феномену привлекательности связан с признанием той роли, которую она играет в социальной коммуникации, психолого-поведенческом контексте, рыночном взаимодействии субъектов, оказывая влияние как на процесс принятия решений, так и возможность реализации их стратегических и оперативных целей и интересов.

Цель статьи. Поэтому целью статьи является исследование сущности, видов взаимодействия продуцента привлекательности и ее реципиентов в контексте возможности реализации их интересов.

Изложение основного материала исследования. Отношения между рыночными субъектами происходят в форме контакта и непосредственно самого взаимодействия. Контакт можно считать первой ступенью реального взаимодействия, одновременно он может быть и самостоятельным явлением, которое во взаимодействие не перерастает. В таком случае он является этапным, скоротечным, в нем отсутствует систематический обмен информацией друг с другом. Примером такого контакта может служить обмен информацией во время делового общения. Зато взаимодействие – это систематические, регулярные действия субъектов, с целью возбуждения такой реакции одного из субъектов, которая бы вызывала ответную реакцию инициатора взаимодействия. Таким образом, взаимодействие зарождается в результате родства действий обоих субъектов, их координации, устойчивости интересов, планирования совместной деятельности и обмена исходными оценочными реакциями. Все это предполагает, что каждый из участников рыночного взаимодействия, активизируя собственные способности и возможности партнера, внесет свой вклад в выполнение общей задачи. Это формирует новые оценочные выводы относительно рыночной привлекательности предприятий-партнеров по взаимодействию. Из сказанного можно сделать вывод, что в социально-экономическом контексте под взаимодействием продуцента и реципиентов привлекательности понимают не только взаимосвязанный обмен действиями, а прежде всего организацию взаимных действий согласно сложившимся оценочным реакциям, направленных на реализацию деятельности и общих интересов.

Еще в XVIII–XIX вв. в научных трудах Д. Дидро и Г. Гегеля получил начало «деятельностный» подход к определению природы и содержания категории «интерес». Именно интерес, по мнению ученых, является причиной как личностного поведения, так и всех социально-экономических событий. Речь идет о деятельности, направленной на поиск и выбор путей, форм, методов и средств реализации своей свободы как самого главного интереса. Сложно не согласиться с мнением В.Н. Лавриненко, который отмечает, что содержание интереса заключается в определенных выгодах или пользе, характеризующих путь удовлетворения потребностей субъекта, когда самые лучшие результаты достигаются с наименьшей затратой средств в короткие сроки [1, с. 40]. Интересы предприятия можно определить как специфичную персонифицированную категорию, которая опирается на такие понятия, как форма собственности, организационно-правовая форма деятельности предприятия и др. В свою очередь, А.В. Козаченко предлагает рассматривать интересы предприятия через призму его взаимодействий с субъектами внешней среды, которые осуществляются постоянно или в течение определенного времени, принудительно или по выбору предприятия, результаты которых обеспечат ему получение прибыли [2, с. 97]. Поддерживая точку зрения А.В. Козаченко, ряд ученых-экономистов предлагают классифицировать интересы предприятия по следующим признакам: вид интересов, их природа, степень значимости интересов, распределение интересов предприятия во времени, локализация интересов предприятия, степень осознания, субъективность интересов, уровень действенности [2; 3].

В соответствии с возможностями субъектов реализовывать указанные интересы все виды рыночного взаимодействия традиционно разделяют на две группы: сотрудничество и соперничество (табл. 1). В основу приведенной классификации видов рыночного взаимодействия положено дихотомическое деление всех видов взаимодействий по схеме «кооперация – конкуренция», которая была научно обоснована еще в начале XX в. видными социологами Р. Зиммелем, Р. Парком, Л. Фон Визе, а в социальной психологии – М. Дейчем.

Таблица 1

Характеристика видов и подвидов рыночного взаимодействия

Вид	Сущность	Подвиды взаимодействия	Источник
1. Дихотомическая составляющая: кооперация			
Кооперация	Процесс добровольного объединения усилий и ресурсов субъектов, заинтересованных в достижении определенных социально-экономических результатов, которые можно получить исключительно или быстрее с помощью групповых действий	Производственные, потребительские, кредитные кооперативы	[4, с. 43].
Согласие	Односторонние активные действия, отражающие правовые связи участников отношений, направленные на выявление воли других участников	Договор, договоренность, правовое согласие, согласование	[5]
Приспособление (адаптация)	Процесс, направленный на изменение деятельности предприятия, связанный с формированием и защитой конкурентных преимуществ, а также с организацией и обеспечением его эффективной деятельности в новых условиях хозяйствования, определяемых становлением рыночной экономики. Форма разрешения противоречий экономических интересов хозяйствующих субъектов	Диверсификация, реинвестирование, кадровые и организационные преобразования	[64 7]
Ассоциация	Договорное объединение субъектов в форме участия в уставном капитале и/или управлении, построенное на отношениях экономической и/или организационной зависимости	Простая зависимость, исключительная зависимость участников ассоциации	[8]
2. Дихотомическая составляющая: конкуренция			
Конкуренция	Экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между предприятиями с целью обеспечения лучших возможностей сбыта своей продукции, удовлетворения потребностей покупателей и получения наибольшей прибыли	Добросовестная и недобросовестная	[9, с. 114]
Конфликт	Наиболее острый способ разрешения противоречий в интересах, возникающий в процессе взаимодействия, заключающийся в противодействии участников этого взаимодействия и обычно сопровождающийся негативными эмоциями, выходящий за рамки правил и норм	Конфликт с взаимным выигрышем; конфликт с односторонним выигрышем	[8; 10, с. 31].
Оппозиция	Противопоставление одних взглядов или действий другим	«Культурная» и «дикая»	[11]
Диссоциация	Защитный механизм субъекта, заключающийся в «отделении» своих интересов от негативных, конфликтных ситуаций	Изоляция, рационализация	[8; 12]

Таблиця 2

Матриця соответствия видов взаимодействия интересов продавца привлечательности и ее реципиентов (фрагмент)

Реципиент привлечательности														
Виды интересов	Акционер, собственник	Потребитель	Поставщик	Инвестор, кредитор	Персонал	Контактные аудитории	Поставщик знаний	Профсоюз	Госорганы	Общественные организации	Посредник	Рекрутинговая компания	Конкурент	Напорганизация
Экономические	P_i, K_{Φ}	C_{κ^2}, D_r	B_{κ^2}, D_{Φ}	$P_i, K_{\kappa^2}, K_{\Phi}$	D_i, KO_{n^2}, K_{Φ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}, A_c$	D_i, KO_n	D_r	P_{κ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	C_{κ^2}, D_r	D_i, KO_n	A_{Δ}, K	P_{κ}
Социальные	KO_n	$3_r, A_c$	$3_r, A_c$	KO_n	$KO_{n^2}, 3_r$	A_c, K_{Φ}	A_c	3_r	P_{κ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	D_i, A_c	D_{κ^2}	D_{κ^2}	P_{κ}
Политические	A_c	A_c	A_c	A_c	A_c	A_c	P_{κ}	A_c	A_c	A_c	A_c	A_c	O_n	A_c
Экологические	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}, A_{Δ}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}
Естественные	P_i, K_{Φ}	C_{κ^2}, D_r	B_{κ^2}, D_{Φ}	$P_i, K_{\kappa^2}, K_{\Phi}$	D_i, KO_{n^2}, K_{Φ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}, A_c$	D_i, KO_n	D_r	-	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	C_{κ^2}, D_r	D_i, KO_n	A_{Δ}, K	-
Принудительные	-	-	-	-	-	-	-	-	P_{κ}	-	-	-	-	P_{κ}
Глобальные	$3_r, K_{\Phi}$	D_r	B_{κ^2}, D_r	$3_r, K_{\kappa^2}, K_{\Phi}$	KO_{n^2}, K_{Φ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	-	-	P_{κ}	-	D_r	-	K	-
Приоритетные	P_i, K_{Φ}	C_{κ^2}, D_r, A_c	$B_{\kappa^2}, D_{\Phi}, A_c$	$P_i, K_{\kappa^2}, K_{\Phi}, A_c$	$D_i, KO_{n^2}, K_{\Phi}, A_c$	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}, A_c$	$D_i, KO_{n^2}, P_{\kappa}$	D_r	P_{κ^2}, A_c	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}, A_c$	C_{κ^2}, D_r, A_c	D_i, KO_{n^2}, A_c	A_{Δ}, K, O_n	$P_{\kappa^2}, A_{\Delta}, A_c$
Второстепенные	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}, A_{Δ}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}	D_{κ^2}, A_{Δ}	-
Текущие	P_i, K_{Φ}	D_r	D_r, D_{Φ}	$P_i, K_{\kappa^2}, K_{\Phi}$	D_i, KO_{n^2}, K_{Φ}	P_{κ}	D_i, KO_n	D_r	P_{κ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	C_{κ^2}, D_r	D_i, KO_n	A_{Δ}, K	P_{κ}
Стратегические	P_i	C_{κ}	B_{κ^2}, D_{Φ}	P_i, K_{κ}	KO_n	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	KO_n	3_r	P_{κ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	C_{κ}	KO_n	A_{Δ}, K	P_{κ}
Отраслевые	-	C_{κ}	B_{κ^2}	-	-	-	D_i, KO_n	D_r	P_{κ}	-	C_{κ^2}, D_r	-	-	P_{κ}
Региональные	-	C_{κ^2}, D_r	B_{κ^2}, D_{Φ}	-	-	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	D_i, KO_n	D_r	P_{κ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	C_{κ^2}, D_r	D_i, KO_n	A_{Δ}, K	P_{κ}
Функциональные	P_i, K_{Φ}	C_{κ^2}, D_r	B_{κ^2}, D_{Φ}	$P_i, K_{\kappa^2}, K_{\Phi}$	D_i, KO_{n^2}, K_{Φ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	D_i, KO_n	D_r	P_{κ}	$P_{\kappa^2}, D_{\kappa^2}$	C_{κ^2}, D_r	D_i, KO_n	A_{Δ}, K	P_{κ}

Закінчення табл. 2

Реципиент привлекательности														
Виды интересов	Акционер, собственник	Потребитель	Поставщик	Инвестор, кредитор	Персонал	Контактные аудиторы	Поставщик знаний	Профсоюз	Госорганы	Общественные организации	Посредник	Рекрутинговая компания	Конкурент	Надорганизация
	P, K^{ϕ}	C, D_r	B, D_p, D^{ϕ}	P, K^{ϕ}, K^{ϕ}	D_r, K^{ϕ}, K^{ϕ}	$P_{ж}, D^{\phi}$	D_r, K^{ϕ}	D_r	$P_{ж}$	$P_{ж}, D^{\phi}$	C, D_r	D_r, K^{ϕ}	A, K	$P_{ж}$
Активные														
Пассивные	$P_{ж}$	A, D_c	3_r	$3_r, P_{ж}$	$P_{ж}$	$P_{ж}, A, D_c$	$P_{ж}, A, D_c$	$3_r, P_{ж}$	$P_{ж}$	$P_{ж}, A, D_c$	3_r	$P_{ж}, A, D_c$	A, D_c	$P_{ж}$

V_k – производственный кооператив; C_k – потребительский кооператив; K_k – кредитный кооператив; D_k – договор; D_m – договоренность; Z_i – согласие; Π_j – согласование; A_d – адаптация; D_{Φ} – диверсификация; P_i – реинвестирование; KO_n – кадровые и организационные преобразования; A_c – ассоциация; K_c – конкуренция; K_{Φ} – конфликт; O_n – оппозиция; D_c – диссоциация.

К первой группе относятся действия, которые способствуют совместной деятельности, обеспечивают ее успешность, согласованность и эффективность, а именно: кооперация, согласие, приспособление, ассоциация. Они основаны на исходной положительной оценочной реакции рыночных субъектов и на их общем выводе о взаимной привлекательности.

Вторая группа охватывает действия, в той или иной степени, препятствующие совместной деятельности, создавая преграды на пути к взаимопониманию. К ним относят конкуренцию, конфликт, оппозицию, диссоциацию. Такие виды рыночного взаимодействия основаны на негативной оценочной реакции и определении субъектов как непривлекательных для сотрудничества.

Выявлению особенностей указанных видов рыночного взаимодействия посвящено немало научных работ, в результате изучения которых составлена матрица соответствия подвидов рыночного взаимодействия интересам производителя привлекательности и ее реципиентов (табл. 2).

Исследование сущности, видов и подвидов рыночного взаимодействия позволяет утверждать, что предприятие, пытаясь реализовать разнообразие собственных интересов и максимизировать эффективность обмена ресурсов, одновременно вступает в многочисленных подвиды рыночного взаимодействия. Четких границ этого множества, как правило, не существует, поскольку конечная конфигурация рыночного взаимодействия формируется, исходя из специфики отношений с каждым предприятием. Можно говорить о некотором устойчивом перечне характеристик предприятия, применяемых в анализе и принятии управленческих решений в начале рыночного взаимодействия.

Выводы. Подавляющее большинство характеристик подобного перечня заимствовано из других областей анализа хозяйственной деятельности предприятия, т. е. оценивание предприятия как потенциального партнера по рыночному взаимодействию строится на традиционных показателях эффективности функционирования и развития предприятия (прибыль, рентабельность, надежность поставок и др.). Создание параллельных, последовательных или взаимопроникающих видов взаимодействия с рыночными субъектами требует от предприятия соблюдения не отдельных, разрозненных показателей, а формирования целостной, синергетической характеристики предприятия. Такой характеристикой предприятия как потенциального партнера по взаимодействию является его рыночная привлекательность. Задача управления рыночной привлекательностью промышленного предприятия является достаточно сложной в организационном отношении проблемой, требующей дальнейших фундаментальных научных исследований и разработки соответствующего методологического аппарата.

Список использованных источников

1. Лавриненко В.Н. Проблема социальных интересов в ленинизме / В.Н. Лавриненко. – М.: Мысль, 1978. – 188 с.
2. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280с.
3. Семененко В.М. Економічна теорія. Політекономія / В.М. Семененко, Д.І. Коваленко. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
4. Сахарова Д.Б. Истории и теория кооперативного движения / Д.Б. Сахарова, И.С. Котов. – Минск: Новое знание, 2009. – 279 с.
5. Завальная Ж.В. Договорные формы согласования (соотнесения) интересов / Ж.В. Завальная // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2007. – № 10. – С. 40–43.
6. Бушмелева Г.В. Адаптивное управление промышленным предприятием в конкурентной среде / Г.В. Бушмелева. – Екатеринбург: Изд-во Института экономики УрО РАН, 2008. – 156 с.
7. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2000. – 208 с.

8. Свободная энциклопедия. Википедия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
9. Малий та середній бізнес / за ред. В.С. Сахарова. – К.: ВНЗ «Національна академія управління», 2003. – 368 с.
10. Ходаківський Є.І. Психологія управління: навч. посіб. / Є.І. Ходаківський, Ю.В. Богоявленська, Т.П. Грабар. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 608 с.
11. Політологія: підручник для студ. вищих навч. закл. / М.І. Панов [та ін.]. – К.: Видавничий Дім «Ін Юре», 2002. – 360 с.
12. Васюк К.М. Феномен егоцентризму та його функції як захисного механізму особистості [Електронний ресурс] / К.М. Васюк. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vdu_b/2008_2/texts/ –

References

1. Lavrinenko, V.N. (1978). *Problema social'nykh interesov v leninizme* [The problem of social interests of Leninism]. Moscow, Mysl', 188 p.
2. Kozachenko, G.V., Ponomar'ov, V.P., Lyashenko, O.M. (2003). *Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist' ta mexanizm zabezpechennya* [The economic security of the enterprise: the nature and mechanism of ensuring]. Kyiv, Libra, 280 p.
3. Semenenko, V.M., Kovalenko, D.I. *Ekonomichna teoriya. Politekonomiya* [Economic theory. Political Economy]. Kyiv, Centr uchbovoi literatury, 360 p.
4. Saxarova, D.B., Kotov, I.S. (2009). *Istorii i teoriya kooperativnogo dvizheniya* [History and Theory of the cooperative movement]. Minsk, Novoe znanie, 279 p.
5. Zaval'naya, Zh.V. (2007). *Dogovorny'e formy' soglasovaniya (sootneseniya) interesov* [Contractual forms of interest matching (correlation)] // *Predprinimatel'stvo, khozyajstvo i pravo*, no. 10. pp. 40–43.
6. Bushmeleva, G.V. (2008). *Adaptivnoe upravlenie promyshlennym predpriyatiem v konkurentnoy srede* [Adaptive management of industrial enterprises in a competitive environment]. Ekaterinburg, Izdatel'stvo Instituta ehkonomiki UrO RAN. 156 p.
7. Ansoff, I. (2000). *Strategicheskoe upravlenie* [The strategic management]. Moscow, Ekonomika, 208 p.
8. *Svobodnaya ehntsiklopediya. Vikipediya* [Free Encyclopedia. Wikipedia] Available at: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (Accessed 10 May 2015).
9. Sakharova, V.Ye. (2003). *Malij ta serednij biznes* [Small and medium business]. Kyiv, VNZ „Nacional'na akademiya upravlinnya”, 368 p.
10. Xodakiv's'kij, Ye.I., Bogoyavlens'ka, Yu.V., Grabar, T.P. (2008). *Psixologiya upravlinnya* [Psychology of Management]. Kyiv, Centr uchbovoi literatury, 608 p.
11. Panov, M.I. (2002). *Politologiya* [Politicalology]. Kyiv, Vidavnichij Dim “In Yure”, 360 p.
12. Vasyuk, K.M. (2008). *Fenomen ehotsentryzmu ta yoho funktsiyi yak zakhysnoho mekhanizmu osobystosti* [The phenomenon of egocentrism and its function as a defense mechanism of personality] Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vdu_b/2008_2/texts/ (Accessed 10 May 2015).

У статті обґрунтовано взаємозв'язок понять «інтерес» та «взаємодія продуцента та реципієнтів привабливості». Проведено дослідження їх сутності та видів, що дало можливість визначити конфігурацію ринкової взаємодії підприємства з іншими суб'єктами зовнішнього середовища з урахуванням їх інтересів. Види ринкової взаємодії об'єднані в дві дихотомічні групи: співробітництво та суперництво, в кожній з яких встановлено відповідні підвиди. Розроблено матрицю відповідності підвидів ринкової взаємодії інтересам продуцента привабливості та її реципієнтів.

Ключові слова: привабливість, взаємодія, інтерес, підприємство.

In the article the correlation of the «interest» and «interaction of the attractiveness producer and its recipients» concepts is set up. A study of the essence and types, made it possible to determine

the configuration of the enterprise market interaction with other subjects of the environment, taking into account their interests. Types of market interaction were combined into two dichotomous groups: cooperation and competition, each of which highlighted relevant subtypes. An accordance matrix of subspecies market interaction to the interests of the attractiveness producer and its recipients was developed.

Key words: attraction, interaction, interest, enterprise.

Одержано 12.03.2015.

УДК 339.9:669(477)

І.В. ТАРАНЕНКО,*доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри Дніпропетровського
університету імені Альфреда Нобеля***В.А. ЗЕЛЕНЬСКА,***студентка
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля*

ВПЛИВ КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВИХ РИНКІВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ДИНАМІКУ ВВП УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню впливу світових цін на металургійну продукцію на динаміку ВВП України в контексті теорії «керованого експортом економічного зростання». Показано, що продукція металургійної промисловості, частка якої в експорті суттєво скоротилася протягом останніх десяти років, продовжує домінувати в структурі експорту України. Одночасно зменшується експортна частка продукції з високою доданою вартістю. Скорочуються світові ціни на продукцію чорної металургії та обсяги виробництва металургійної продукції в Україні. Виявлено лінійну залежність динаміки ВВП України від зміни світових цін на сталь протягом 2002–2014 рр. Зроблено висновок, що експорт продукції металургійної промисловості втрачає роль двигуна економічного зростання. Підтверджено гіпотезу «керованого експортом економічного зростання» для України, обґрунтовано необхідність товарної диверсифікації експорту та підвищення частки продукції з високою доданою вартістю в структурі експорту.

Ключові слова: *кероване експортом економічне зростання, структура експорту, динаміка ВВП, світові ціни, металургійна продукція, кон'юнктура світових ринків.*

Вступ. Обсяги, товарну структуру і динаміку експорту країн вчені вважають важливими факторами забезпечення економічного зростання. Частка експорту у ВВП країн, які розвиваються, зросла з 10% на початку 1970-х рр. до 35% у 2010 р. Поряд з тим стосовно впливу експорту на динаміку ВВП окремих країн існують особливості, обумовлені рівнем соціально-економічного розвитку країн, товарною і географічною структурою експорту, часовими параметрами вибірки тощо.

Економіка України перебуває в стані глибокої кризи. Обсяг ВВП після скорочення на 14,8% у 2009 р. не повернувся на рівень 2007–2008 рр. Після помірного економічного зростання, темпи якого склали 4,1% в 2010 р. та 5,2% в 2011 р., приріст ВВП уповільнився до 0,25% в 2012 р. Економічний спад у 2013 р. склав –0,44%, а в 2014 р. під впливом військового конфлікту на сході України посилюється до –6,5% [1].

Обсяги експорту України скоротилися протягом 2013–2014 рр., відповідно, на –6,7 і –8,4% [1]. Якщо до світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. роль «двигуна» економічного зростання відігравав експорт продукції металургійної промисловості, то починаючи з 2009 р. його частка стрімко скорочується. Тому дослідження кон'юнктури світових ринків продукції чорної металургії в контексті економічного зростання України має високу актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтуванню гіпотези про «кероване експортом економічне зростання» (англ. *export-led growth hypothesis*), яка стосу-

ється переважно країн, що розвиваються, присвячено велику кількість наукових досліджень. Серед них – праці Б. Баласса [2], К. Дрегера і Д. Герцера [3], П. Хеллера і Р. Портера [4], М. Бахмані-Оскуї і К. Економіду [5], П. Сантос, А. Рибейро і В. Карвалло [6] та ін.

Трансформації світового та українського ринків металу протягом 2007–2014 рр. глибоко досліджені В. Дергачовим [7], світові тенденції розвитку чорної металургії розглянуто М. Новіковим [8], сучасний стан і основні фактори розвитку чорної металургії в Україні докладно вивчені І. Кулик [9]. Втім особливості впливу кон'юнктури світових ринків металургійної продукції на динаміку ВВП України в умовах сучасної кризи ще не набули відображення в наукових працях і потребують особливої уваги.

Постановка завдання. Під впливом перевиробництва сталі у світі у зв'язку зі значним нарощуванням виробничих потужностей великими китайськими металургійними компаніями на світових ринках відбувається скорочення цін на металургійну продукцію. Станом на січень 2015 р. порівняно із січнем 2010 р. скорочення становило 20%, з січнем 2011 р. – 30%. Необхідно встановити наявність зв'язку між світовими цінами на продукцію чорної металургії та динамікою ВВП України та визначити перспективи експорту продукції чорної металургії в ролі «двигуна» економічного зростання.

Мета статті: визначити вплив кон'юнктури світових ринків продукції чорної металургії на динаміку ВВП України в умовах сучасної кризи та обґрунтувати необхідність товарної диверсифікації експорту.

Основна частина. Дослідження залежності економічного зростання від динаміки експорту країн набуло втілення в «гіпотезі керованого експортом економічного зростання». Хоча теоретичні зв'язки між торгівлею та економічним зростанням обговорюються провідними економістами протягом багатьох десятиліть, розбіжності точок зору щодо характеру і спрямованості таких зв'язків існують до цього часу. Аргументи на користь позитивного впливу експорту на темпи економічного зростання присутні у класичній школі економічної думки, зокрема у базових положеннях теорії конкурентних переваг, сформульованих А. Смітом і Д. Рікардо наприкінці XVIII – на початку XIX ст.

З початку 1960-х років політики та вчені проявили великий інтерес до зв'язку між експортом та економічним зростанням. Гіпотеза експортно-орієнтованого зростання стверджує, що економічне зростання країн може відбуватися не тільки за рахунок збільшення кількості праці та капіталу в економіці, а й за рахунок розширення експорту. В табл. 1 узагальнено результати десяти емпіричних досліджень, проведених відомими економістами у період між 1967 та 1998 рр. Значна частина авторів цих досліджень знайшла докази позитивної кореляції між експортом та економічним зростанням.

Таблиця 1

Емпіричні дослідження зв'язку між експортом і економічним зростанням [10, с. 14]

Дослідження	Вибірка / період дослідження / сукупність даних	Економічне зростання	Експорт	Висновки
Emery (1967)	50 / 1953–1963 / середній поперечний перетин	Зростання ВВП	Зростання експорту	Підтвердження гіпотези експортно-орієнтованого зростання
Syron & Walsh (1968)	50 / 1953–1963 / поперечний перетин	Зростання ВВП	Експорт	Підтвердження гіпотези, але результати залежать від типу країни, від найменш розвинутих до розвинутих країн
Balassa (1978)	11 / 1960–1973 / поперечний перетин	Зростання реального ВВП	Зростання реального експорту	Підтвердження гіпотези експортно-орієнтованого зростання

Закінчення табл. 1

Дослідження	Вибірка / період дослідження / сукупність даних	Економічне зростання	Експорт	Висновки
Moschos (1989)	71 / 1970–1980	Зростання реального ВВП	Зростання реального експорту	Підтвердження гіпотези експортно-орієнтованого зростання, передбачає існування порогового ефекту
Lussier (1993)	24 / 1960–1990 / країни Африки, поперечний перетин та панельні дані	Зростання ВВП	Зростання реального експорту	Підтримка гіпотези панельними даними, але не виявлено позитивних зв'язків при дослідженні зростання експорту як частки ВВП
Van den Berg & Schmidt (1994)	17 / 1960–1987 / країни Латинської Америки / часовий ряд	Зростання реального ВВП	Зростання реального експорту	Вказує на позитивний довгостроковий зв'язок між експортом та зростанням в 11 з 16 проаналізованих випадків
Henriques & Sadorsky (1996)	1 / 1970–1991 / Канада / часовий ряд	Зростання реального ВВП	Зростання реального експорту	Немає підтвердження гіпотези експортного зростання, але також немає даних, щоб її відкинути
Al-Yousif (1997)	4 / 1973–1993 / країни Перської затоки / часовий ряд	Зростання реального ВВП	Зростання експорту та його зміни / результат (output)	Підтвердження гіпотези у короткостроковій перспективі. Однак не знайдено будь-якої довгострокової залежності
Islam (1998)	15 / 1967–1991 / нові індустріальні країни Азії	Зростання реального ВВП	Зростання експорту та його зміни / результат (output)	Підтвердження гіпотези у короткостроковій перспективі, у 5 випадках було виявлено довгостроковий зв'язок

Теоретичне обґрунтування експортно-орієнтованого зростання набуло практичного підтвердження у вигляді успіху нових індустріальних країн Південно-Східної Азії. Наприклад, так звані «чотири азійських тигри» Гонконг, Тайвань, Сінгапур і Південна Корея – досягли високих і стійких темпів економічного зростання з початку 1960-х років завдяки вільному ринку та орієнтованій на зовнішні ринки економіці [10, с. 15].

Для перевірки відповідності тенденцій розвитку економіки України цій теорії авторами проведено дослідження залежності темпів приросту ВВП від темпів приросту експорту за період з 2000 по 2014 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка експорту та ВВП України, 2000–2014 рр.

Рік	Темпи приросту ВВП, %	Темпи приросту експорту, %
2000	5,932	16,525
2001	9,134	6,999
2002	5,2	6,841
2003	9,5	14,102
2004	12,1	18,181
2005	3	–8,481
2006	7,4	2,698

Закінчення табл. 2

Рік	Темпи приросту ВВП, %	Темпи приросту експорту, %
2007	7,6	3,173
2008	2,3	2,282
2009	-14,8	-24,226
2010	4,1	9,293
2011	5,194	6,455
2012	0,251	1,725
2013	-0,44	-6,723
2014	-6,5	-8,406

Джерело: International Monetary Fund [1].

За допомогою програми Microsoft Excel побудовано лінійну регресійну модель, яка визначає залежність темпів приросту ВВП України (залежна змінна Y) від темпів приросту експорту (незалежна змінна X). Розраховано рівняння лінійної регресії (1) та коефіцієнт детермінації (R^2).

$$Y = 0,5408X + 1,8734, \quad (1)$$

$$R^2 = 0,7752.$$

Графічне зображення моделі (1) показано на рис. 1.

За результатами аналізу зроблено висновок про лінійну залежність темпів приросту ВВП України від темпів приросту експорту. Значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 0,7752$ близьке до 1, що свідчить про високу залежність Y від X . **Достовірність моделі** доведено за допомогою критерію Фішера.

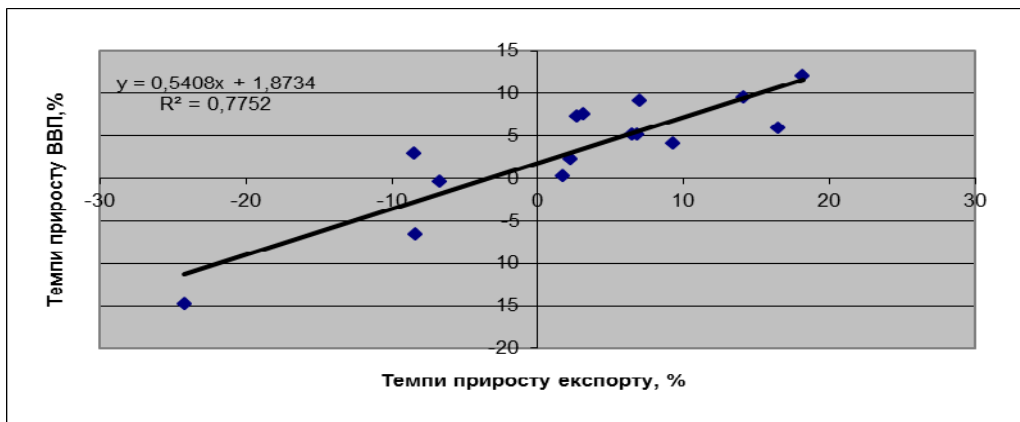


Рис 1. Лінійна залежність темпів приросту ВВП України від темпів приросту експорту

Крім того, залежність економіки України від експорту підтверджується високою часткою експорту у ВВП (табл. 3).

Таблиця 3

Питома вага експорту у ВВП України

Рік	Номинальний ВВП, млн грн	Експорт товарів та послуг, млн грн	Частка експорту у ВВП, %
2005	441452	227252	51,5%
2006	544153	253707	46,6%

Закінчення табл. 3

Рік	Номінальний ВВП, млн грн	Експорт товарів та послуг, млн грн	Частка експорту у ВВП, %
2007	720731	323205	44,8%
2008	948056	444859	46,9%
2009	913345	423564	46,4%
2010	1082569	549365	50,7%
2011	1316600	707953	53,8%
2012	1408889	717347	50,9%
2013	1454931	681899	46,9%

Джерело: Міністерство фінансів [11].

Практично протягом усього періоду частка експорту у ВВП не була нижче 45%, а в 2005, 2010–2012 рр. перевищила 50%, що свідчить про високу залежність економіки від експорту і може бути додатковим аргументом на користь гіпотези керованого експортом економічного зростання.

Товарна структура експорту України є помірно диверсифікованою. У табл. 4 наведено сім товарних груп, кожна з яких має питому вагу в експорті вищу за 5%. Сукупна частка цих товарних груп в експорті складає 84,8%.

Таблиця 4

Товарна структура експорту України, 2006–2013 рр. (питома вага товарних груп, %)

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
II. Продукти рослинного походження	5,1	3,5	8,3	12,7	7,7	8,1	13,4	14	16,2
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	2,5	3,5	2,9	4,5	5,1	5,0	6,1	5,5	7,1
IV. Готові харчові продукти	3,6	4,2	3,8	5,3	5,0	4,3	5,1	5,6	5,7
V. Мінеральні продукти	10,1	8,7	10,5	9,8	13,1	15,0	11,1	11,8	11,3
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей	8,8	8,2	7,5	6,3	6,8	7,9	7,4	6,8	5,7
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	42,8	42,2	41,2	32,3	33,7	32,3	27,5	27,8	28,3
у т. ч. чорні метали та вироби з них	40,2	39,9	39,6	30,7	32,3	31,2	26,4	26,7	27,0
XIV. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини	8,7	10,1	9,5	12,6	11	9,9	10,2	11	10,5

Джерело: Укрстат [12].

До 2008 р. включно більше ніж 40% експорту України становила продукція металургійної галузі, в якій переважала продукція чорної металургії. Протягом 2009–2014 рр. товарна структура експорту суттєво змінилася. Значно скоротилася частка металургійної продукції – до 28,3% у 2014 р. Найбільше скорочення питомої ваги продукції металургії, яке склало майже 9%, відбулось у 2009 р. під час світової фінансово-економічної кризи і продовжилось у 2012–2013 рр. Незначне зростання на рівні 0,5% сталося в 2014 р. Скоротилася частка продукції хімічної промисловості до 5,7%. Водночас зросла частка в експорті продуктів рослинного походження, зокрема зерна до 16,2%, жирів та олій до 7,1%, готових харчових продуктів до 5,7% у 2014 р. У зв'язку

з тим, що в товарній структурі експорту переважають сировина та продукти рослинного походження низького ступеня переробки, частка продукції з високою даваною вартістю та продуктивністю експортного кошика України залишається низькою [13, с. 39–40].

Продукція металургійної промисловості продовжує домінувати в експорті України. Тому слід розглянути тенденції світової кон'юнктури на ринках металу. Ціни на світових ринках продукції металургійної промисловості після 2011 р. стрімко скорочуються (рис. 2).

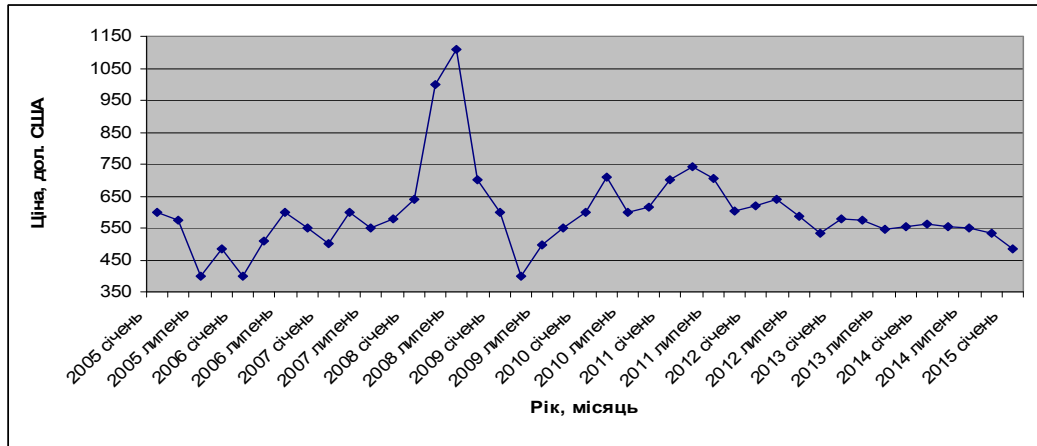


Рис 2. Світові ціни на сталь, 2005-2015 рр. [14]

Станом на січень 2015 р. порівняно із січнем 2010 р. скорочення становило 20%, із січнем 2011 р. – 30%. Така тенденція свідчить про перевищення пропозиції продукції чорної металургії над попитом у масштабах світової економіки. У табл. 5 показано динаміку світового виробництва сталі за період 2007–2013 рр.

Таблиця 5

Динаміка світового виробництва сталі за період 2007–2013 рр.

Рік	Виробництво сталі, тис. т	Темп приросту до попереднього року, %
2007	1348122	7,84
2008	1343269	–0,36
2009	1238285	–7,82
2010	1432761	15,71
2011	1537206	7,29
2012	1559472	1,45
2013	1649303	5,76

Розраховано за: World Steel Association [15].

Світова фінансово-економічна криза обумовила падіння виробництва сталі в 2009 р. порівняно з 2007 р. на 8,15%. Однак вже в 2010 р. докризовий обсяг виробництва було перевищено. В 2011–2013 рр. зростання відбувалося середнім темпом близько 5% на рік. Обсяги виробництва сталі за регіонами світу в період 2010–2013 рр. наведено на рис. 3.

Найбільше зростання обсягів виробництва сталі на рівні 18,4% відбулося в Азії, перш за все за рахунок Китаю. Виробництво сталі в цій країні зростало в середньому

на 9,6% на рік, тобто вдвічі більш швидкими темпами, ніж у світі. Таким чином, у 2013 р. на Китай припадало 49,85% світового виробництва сталі, або 821990 тис. т. Друге місце з великим відривом займали країни ЄС (10,46%). На третьому та четвертому місцях – США (7,5%) та країни СНД (передусім Росія та Україна), частка яких складала 6,6% [15]. Темпи приросту виробництва сталі у світі значно перевищують темпи зростання економіки, зокрема промисловості, що обумовило перевищення пропозиції над попитом та тривале падіння цін.

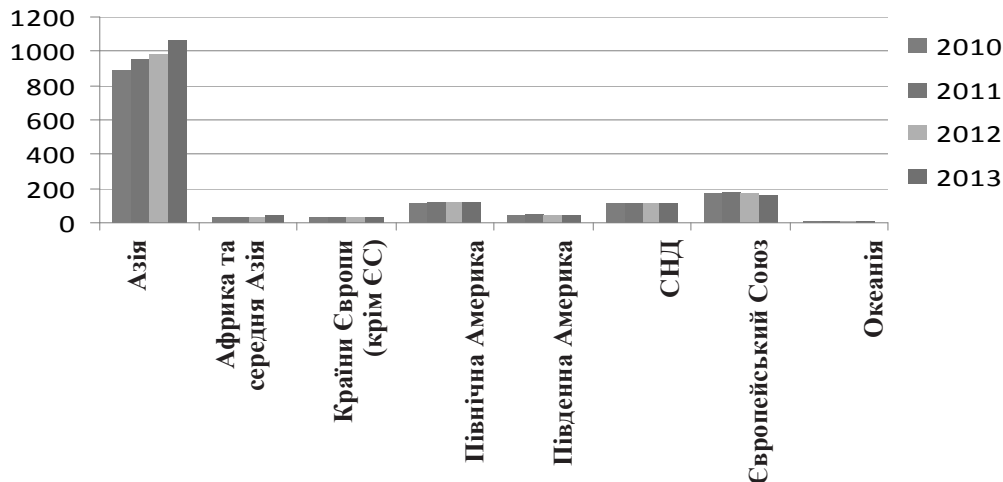


Рис. 3. Обсяги виробництва сталі за регіонами світу, 2010–2013 рр.

Джерело: World Steel Association [15]

Висока вірогідність збереження депресивного стану світової економіки до кінця спадної фази поточного великого циклу Кондратьєва, якнайменше до 2020 р., дозволяє припустити збереження негативної кон'юнктури на світових ринках продукції чорної металургії.

Виявлено достатній кореляційний зв'язок між поквартальною динамікою світових цін на сталь та динамікою ВВП України протягом 2002–2014 рр. (рис. 4). Коефіцієнт кореляції $R = 0,609159$.

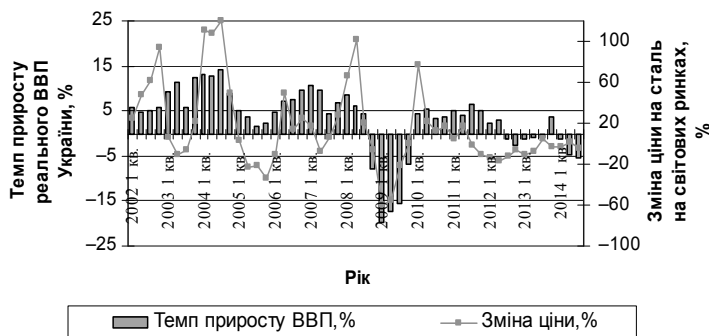


Рис. 4. Динаміка світових цін на сталь та темпи приросту ВВП України, поквартальні дані за 2002–2014 рр.

Розраховано за [1; 11].

Побудовано лінійну регресійну модель (2) залежності темпів приросту ВВП України (залежна змінна Y) від темпів приросту світових цін на сталь (незалежна змінна X):

$$Y = 0,109X + 1,5088 \quad (2)$$

Величина $R^2=0,3785$ свідчить про те, що лише 37,8% зміни Y пояснюється впливом X . Втім такий вплив є достатнім для того, щоб динаміку світових цін на металургійну продукцію вважати вагомим фактором впливу на ВВП України.

Графічну інтерпретацію моделі наведено на рис. 5.

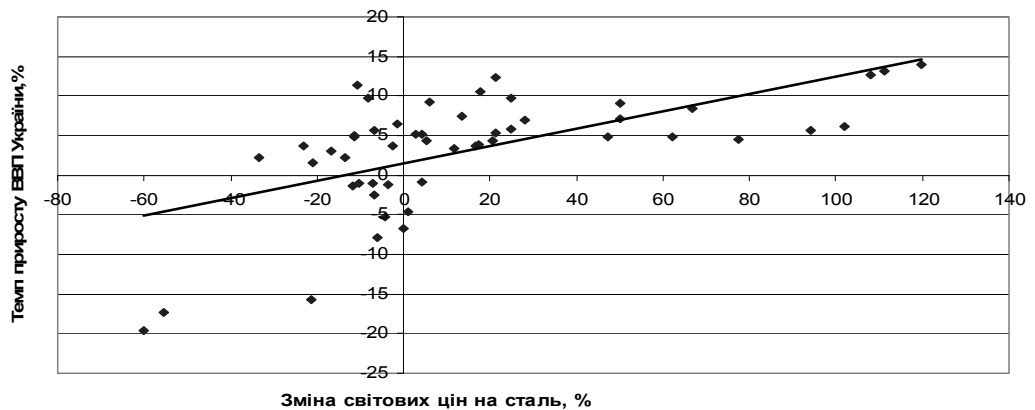


Рис 5. Залежність темпів приросту ВВП України від темпів приросту світових цін на сталь (поквартальні дані)

Внаслідок економічної кризи та військового конфлікту на Донбасі, підприємства якого забезпечували майже половину вітчизняного виробництва сталі, Україна різко скоротила виробництво продукції металургійної промисловості. В січні 2015 р. виробництво сталі становило 1,87 млн. т., що на 25% менше порівняно з січнем 2014 р. [13]. За даними Всесвітньої асоціації виробників сталі Україна у 2014 році покинула першу десятку виробників сталі [13].

Таким чином, експорт продукції металургійної промисловості втрачає роль двигуна економічного зростання України, що обумовлює нагальну необхідність товарної диверсифікації експорту з підвищенням частки продукції з високою доданою вартістю в експортному кошику.

Висновки. Для перевірки гіпотези про «кероване експортом економічне зростання» щодо економіки України проведено дослідження впливу темпів приросту експорту на темпи приросту ВВП в період із 2000 по 2014 рр. Виявлено лінійну залежність темпів зростання ВВП України від темпів зростання експорту.

Частка металургійної продукції в експорті скоротилась з 42,8% в 2006 р. до 28,3% в 2014 р., однак ця товарна група продовжує домінувати в експорті України.

Темпи виробництва продукції чорної металургії в світі значно перевищують темпи зростання економіки, що обумовило перевищення пропозиції над попитом та тривале падіння цін. Станом на січень 2015 р. порівняно з січнем 2010 р. скорочення становило 20%, а порівняно з січнем 2011 р. – 30%. Провідним виробником продукції чорної металургії є Китай, який нарощує виробництво темпами, які вдвічі перевищують світові. Висока вірогідність збереження депресивного стану світової економіки до 2020 р. дозволяє припустити збереження негативної кон'юнктури на світових ринках продукції чорної металургії.

Виявлено лінійну залежність динаміки ВВП України від зміни світових цін на сталь та протягом 2002-2014 рр. Водночас внаслідок економічної кризи та військового конфлікту на Донбасі, Україна скоротила виробництво продукції металургійної промисловості на 25% та вийшла з першої десятки країн-виробників сталі. Звідси можна стверджувати, що експорт продукції металургійної промисловості втрачає роль двигуна економічного зростання України. Тому виникає нагальна необхідність товарної диверсифікації експорту. Обґрунтування товарної структури експорту України, яка забезпечить підвищення частки продукції з високою доданою вартістю в експортному кошику, має стати предметом подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. World Economic Outlook Database. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>
2. Balassa B. Exports and Economic Growth: Further Evidence / B. Balassa // *Journal of Development Economics*. – 1978. – №5. – P. 181–189.
3. Dreger C. A further examination of the led-growth hypothesis / C. Dreger, D. Herzer // *European University Viadrina Frankfurt, Department of Business Administration and Economics Discussion Paper No. 305*. – August 2011. – P. 1–27.
4. Heller P. Exports and growth: an empirical reinvestigation / P. Heller, R. Porter // *Journal of Development Economics*. – 1978. – №5. – P. 191–193.
5. Bahmani-Oskooee M. (2009) / M. Bahmani-Oskooee, C. Economidou // *Export-led growth vs. growth-led exports: LDCs experience. Journal of Development Areas* – 2009. – №42. – P. 179–209.
6. Santos P. Export-Led Growth in Europe: Where and What to Export? / P. Santos, A. Ribeiro, V. Carvalho // *FEP Working Papers, University of Porto* – 2013. – № 479. – P. 1–30.
7. Дергачев В. Трансформация мирового рынка металлов. / В. Дергачев // *Институт геополитики. Аналитический и образовательный портал [Электронный ресурс]* / Режим доступа: dergachev.ru/geop_events/100315.html
8. Новиков Н.И. Мировые рынки черной металлургии и их влияние на металлургию России / Н.И. Новиков // *Вестник Челябинского государственного университета*. – 2011. – № 36 (251). – С. 100–105.
9. Кулик И.Н. Современное состояние и основные факторы развития черной металлургии в Украине / И.Н. Кулик // *Бизнес-Информ*. – 2012. – №5. – С. 116–120.
10. Mavlianov S. Export-led growth and economic development of South Korea: lessons for Kyrgyzstan / S. Mavlianov // *International Conference on Eurasian Economies, 2012 [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: eecon.info/papers/532.pdf. – P. 13–17.
11. Міністерство фінансів. Фінансовий портал. Експорт і імпорт України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php>.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
13. Тараненко І.В. Удосконалення товарної структури експорту як фактор підвищення конкурентоспроможності країн / І.В. Тараненко // *Економічний вісник національного гірничого університету*. – 2013. – №3 (43). – С. 37–46.
14. Steel Benchmark [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.steelbenchmarker.com
15. Світова Асоціація виробників сталі. World Steel Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldsteel.org/>

References

1. World Economic Outlook Database. International Monetary Fund. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx> (Accessed 11 April 2015).
2. Balassa, B. (1978). Exports and Economic Growth: Further Evidence. *Journal of Development Economics*, 1978, no. 5, pp. 181-189.

3. Dreger, C., Herzer, D. (2011). A further examination of the led-growth hypothesis. European University Viadrina Frankfurt, Department of Business Administration and Economics Discussion Paper, no. 305, August 2011, pp. 1-27.
4. Heller, P., Porter, P. (1978). Exports and growth: an empirical reinvestigation. *Journal of Development Economics*, 1978, no. 5. pp. 191-193.
5. Bahmani-Oskooee, M., Economidou, C. (2009). Export-led growth vs. growth-led exports: LDCs experience. *Journal of Development Areas*, 2009, no 42, pp. 179-209.
6. Santos, P., Ribeiro, A., Carvallo, V. (2013). Export-Led Growth in Europe: Where and What to Export? FEP Working Papers, University of Porto, 2013, no. 479, pp. 1-30.
7. Dergachev, V. (2015). *Transformacija mirovogo rynka metallov* [World steel market transformation]. *Institut geopolitiki. Analiticheskij i obrazovatel'nyj portal*. Available at: dergachev.ru/geop_events/100315.html (Accessed 02 April 2015).
8. Novikov, N.I. (2011). *Mirovye rynki chernoj metallurgii i ih vlijanie na metallurgiju Rossii* [World steel markets and their influence on Russian metallurgy]. *Vestnik Cheljabinskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Chelyabinsk State University], 2011, no. 36, pp. 100-105.
9. Kulik, I.N. (2012). *Sovremennoe sostojanie i osnovnye faktory razvitiya chernoj metallurgii v Ukraine* [The current state and the main factors of development of ferrous metallurgy in Ukraine]. *Biznes-Inform* [Business-Inform], 2012, no. 5. pp. 116-120.
10. Mavlianov, S. (2012). Export-led growth and economic development of South Korea: lessons for Kyrgyzstan. International Conference on Eurasian Economies, pp. 13-17. Available at: eecon.info/papers/532.pdf (Accessed 09 March 2015).
11. Ministerstvo finansiv. *Eksport i import Ukrainy* [Export and import of Ukraine] / Available at: <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php>.
12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 09 March 2015).
13. Taranenko, I.V. (2013). *Udoskonalennia tovarnoi struktury eksportu iak faktor pidvyschennia konkurentospromozhnosti krain* [Improving commodity structure of exports as a factor in increasing the countries competitiveness]. *Ekonomichnyj visnyk natsional'noho hirnychoho universytetu* [Economic Bulletin of National Mining University], vol. 43, no. 3, pp. 37-46.
14. Steel Benchmark. Available at: www.steelbenchmarker.com (Accessed 03 March 2015).
15. World Steel Association. Available at: <http://www.worldsteel.org/> (Accessed 02 March 2015).

Стаття посвячена дослідженню впливу світових цін на металургічну продукцію на динаміку ВВП України в контексті теорії «стимульованого експортом економічного росту». Показано, що продукція металургічної промисловості, доля якої в експорті суттєво скоротилась за останні десять років, продовжує доминувати в структурі експорту України. Також зменшилась доля продукції з високою доданою вартістю в експорті. Скорочаються світові ціни на продукцію чорної металургії та об'єми виробництва металургічної продукції в Україні. Виявлена лінійна залежність динаміки ВВП від зміни світових цін на сталь в період 2002–2014 рр. Сделан вывод о том, что экспорт продукции металургической промышленности перестает выполнять роль двигателя экономического роста. Подтверждена гипотеза «стимулируемого экспортом экономического роста» для Украины, обоснована необходимость товарной диверсификации экспорта и повышения доли продукции с высокой добавленной стоимостью в структуре экспорта.

Ключевые слова: *стимулируемый экспортом экономический рост, структура экспорта, динамика ВВП, мировые цены, металлургическая продукция, конъюнктура мировых рынков.*

The article investigates the influence of world steel prices on Ukraine's GDP dynamics in the context of the theory of «export-led growth». It is shown that steel products, whose export share de-

creased significantly over the past decade, continue to dominate in the structure of Ukrainian exports. At the same time the share of export products with high added value reduced. World steel prices and volume of steel production in Ukraine decreased. Authors revealed linear dependence of GDP Ukraine from changes in world steel prices during the 2002-2014. It is concluded that exports of iron and steel industry is losing the role of engine of economic growth. The hypothesis of «controlled export growth» for Ukraine has been confirmed, the necessity to diversify commodity exports and increasing the share of products with high added value in exports has been proved.

Key words: *export-led growth, export structure, GDP dynamics, world prices, metallurgical products, global market conditions.*

Одержано 4.03.2015.

УДК 339.92:334.012.64

В.В. ТАТАРИНОВ,
*кандидат экономических наук, заведующий
кафедрой Кременчугского института
Днепропетровского университета
имени Альфреда Нобеля*

В.С. ТАТАРИНОВ,
*кандидат технических наук, доцент
Кременчугского института Днепропетровского
университета имени Альфреда Нобеля*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассмотрено состояние малого бизнеса в Украине. Определены основные проблемы, сдерживающие развитие малого бизнеса в условиях глобализации. Даны предложения по решению этих проблем.

Ключевые слова: *малый бизнес, глобализация, кластеризация, инновационная деятельность.*

Постановка проблемы. Экономика Украины переживает не лучшие времена. Наряду со многими политическими и экономическими проблемами, сдерживающими экономическое развитие страны, по-прежнему остается проблема малого бизнеса. Опыт стран, достигших в последние десятилетия значительного развития экономики, показывает, что они получили этот результат и в связи с созданием такой серьезной экономической силы, как малый бизнес. Вместе с тем в Украине в последние 10 лет развитие малого предпринимательства, в первую очередь производственного, практически прекратилось, и перспективы его выхода из кризиса пока не просматриваются. Декларативные заявления власти о поддержке представителей этой сферы экономики также успеха не приносят. Европейский вектор развития экономики, избранный Украиной, и глобализация мировой экономики делают проблему дальнейшего выживания и развития малого бизнеса Украины ещё более острой. Поэтому вопросы поиска направлений развития украинского малого бизнеса являются актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. В научных трудах отечественных исследователей уделено достаточно много внимания проблемам повышения эффективности малого бизнеса в Украине. Проблемы развития малого бизнеса в условиях глобализации затронуты в ряде публикаций Ю.В. Макогона, А.С. Гальчинского, А.В. Иванова, Е. Абрамяна, Д.В. Полывяна и др. Однако мало уделяется внимания развитию производственного предпринимательства, влиянию государства на рост количества малых предприятий в Украине, а также вопросам повышения жизнеспособности малого бизнеса в ответ на вызовы мирового глобализационного процесса.

Целью статьи является выявление основных причин, сдерживающих процесс развития малого бизнеса Украины в условиях глобализации, и предложение рекомендаций по решению этих проблем.

Изложение основных результатов исследования. Глобализация, впервые получившая определение как «слияние рынков отдельных продуктов, произведенных многонациональными компаниями» и охватившая в последние годы торговую, финан-

совую, производственную, инновационную сферы, превратилась, по мнению многих исследователей, в процесс, который формирует новое качество мирохозяйственных связей и способствует созданию нового мирового экономического пространства [16].

Выделяют такие характерные черты современного процесса глобализации: создание единого мирового информационного пространства; усиливающуюся финансовую и инвестиционную централизации, с помощью которых формируются, накапливаются, выделяются и используются кредитные и инвестиционные ресурсы; растущее значение информации, новых технологий, инноваций, знаний и экспертов; непрерывное расширение глобальной олигополии; рост слоя транснациональных предприятий, создание транснациональной экономической дипломатии; интенсификация международной торговли и капитала, который её обслуживает, при росте господства последнего над производством и торговлей; тенденция к конвергенции механизмов и инструментов управления производственными процессами [3].

Встречаются теории, которые утверждают, что при развитии глобализации «государство постепенно утрачивает возможность быть полным хозяином на собственном экономическом пространстве», происходит «размывание государственного суверенитета» и «снижение эффективности выполнения государством своих традиционных функций». Глобализация создает условия, когда национальные экономики стран становятся взаимозависимыми. В результате национальные экономики в большей степени зависят от влияния внешних факторов. Причинами такой зависимости являются нарастающее несоответствие между возможностями национальных органов управления регулировать глобальный рынок и необходимостью такого регулирования [7].

Объективным требованием глобализации является не только эффективное взаимодействие различных отраслей, но и форм собственности, превращение их в единый комплекс, как внутри страны, так и во внешнеэкономической деятельности. При этом наблюдается тенденция перехода от укрупнения производства к созданию разветвленных сетей мелких высокотехнологичных специализированных предприятий, которые связаны между собой системой общего управления при внутрифирменном разделении труда. По такой схеме устроены современные транснациональные корпорации. Таким образом, на смену концентрации производства приходит концепция производства рассредоточенного, интеллектуалоемкого с высоким уровнем образованности и информационно-технологической вооруженности персонала [12]. Указанные особенности глобализационного процесса необходимо учитывать при решении вопросов, связанных с развитием малого бизнеса в Украине.

Процесс развития малого бизнеса в Украине тормозится рядом существенных причин, к которым можно отнести: слабую инновационную инфраструктуру, практическое отсутствие государственного субсидирования малого бизнеса, неразвитость системы кредитования малого бизнеса, неэффективную систему налогообложения, слабую организацию управления развитием малого бизнеса на государственном уровне [14].

Несовершенство государственного регулирования и управления при существующей организации экономической власти можно считать одним из главных препятствий для развития малого бизнеса, что особенно заметно в условиях глобализации мировой экономики.

Организация экономической власти (распределение власти, иерархия власти, равновесие власти) является фактором, от состояния которого зависит эффективность социально-экономической системы. Система сложившейся экономической власти может служить источником эффективности и порядка в экономической системе или стать причиной неэффективности и хаоса. Очень важным является общественно-необходимый порядок власти, который обеспечивает её эффективное распределение, иерархию и равновесие. Нарушение такого порядка власти ведет к торможению экономического развития. Рыночные экономические институты еще не стали обще-

ственной формой согласования общих целей и задач с частными интересами. Это случилось потому, что их создание, особенно в начальной стадии перехода к рынку, произошло лишь формально. Функции любого общественного института заключаются в установлении и поддержке мер как разрешительного, так и ограничительного порядка. Слабость государственной власти позволила определенной и относительно немногочисленной части общества, которая набралась силы в результате так называемой «приватизации» деформировать действия экономических институтов. Эта деформация позволяет «быстроиспеченным» олигархам широко использовать разрешительную сторону общественных экономических институтов, практически исключив для себя действие другой стороны общественных институтов – ограничительной [4].

Существующий механизм выборов в определенной мере позволяет избирателю высказывать свой интерес путем голосования за те или иные программы, которые предложены разными общественными группами. Но на этом завершается его участие в формировании власти и её экономической политики, а защита его интересов становится атрибутом демократии, который практически не реализуется.

Такой порядок дел не может не отразиться негативно на разных сторонах предпринимательской деятельности. Неблагоприятная экономическая атмосфера, которая сложилась в Украине, существенно ограничивает возможности малого бизнеса (в первую очередь производственного), не позволяя ему нормально зарождаться и развиваться. Роста количества малых предприятий в Украине за последние 10 лет практически не наблюдается (около 7 МП вообще и менее одного производственного МП на 1000 человек населения, что в 5–10 раз меньше, чем в развитых странах). Удельный вес малых предприятий Украины в общем объеме реализованной продукции в последние годы также сокращается, и его отдача в процентном отношении в 4–5 раз меньше чем в развитых странах ЕС. Его становлению, как и раньше, препятствуют как безразличие общегосударственной и местной власти, так и многочисленные контрольные службы. Каждое украинское предприятие, которое пытается выйти на внешний рынок, сталкивается со многими проблемами технологического, организационно-управленческого и административного характера. Это, прежде всего, касается малых производственных предприятий, которые можно считать основой для развития других видов малого бизнеса, так как ими создается необходимое материально-техническое оснащение и готовый промышленный продукт. Кроме того, деятельность малых производственных предприятий, как показывает зарубежный опыт, направлена на непрерывное обновление технологической и технической базы производства и освоение выпуска продукции, способной конкурировать на зарубежных рынках. Развитие малого производственного и венчурного бизнеса может способствовать развитию малого бизнеса в целом, росту среднего класса, снижению социальной напряженности, решению многих социально-экономических задач. Поэтому поддержка данного направления в предпринимательстве должна быть первоочередной задачей. Для её решения необходимы усилия, прежде всего по снятию административных барьеров.

Административные проблемы чаще всего вызваны деятельностью или бездействием органов власти, которые тормозят, усложняют или делают невозможным прохождение процедур, предусмотренных действующим законодательством. Аналогичные тормозные действия на малый бизнес имеют место и со стороны организаций, которые занимают монопольное положение на рынке (например, водо-, энерго-, теплообеспечивающих организаций). К этому следует добавить наличие в действующем законодательстве положений, которые могут быть двояко истолкованы, с одной стороны, и низкий уровень юридической подготовки субъектов предпринимательской деятельности, с другой [6].

Преодоление указанных проблем невозможно без существенной перестройки всей системы государственной поддержки малого бизнеса. Это, в свою очередь, ставит в качестве первоочередного задания усовершенствование экономического порядка

и учета мирового опыта поддержки малого бизнеса, который базируется на создании льгот и преференций, стимулирующих бизнес. Они включают, например, снятие налогообложения в начальный период деятельности малых предприятий, доступные ставки по кредитам, четко оформленные земельные отношения, создание условий для поддержки высокой предпринимательской культуры. Экономический порядок, который сформировался в Украине, имеет в своей структуре очень значительную коррупционную составляющую. Такой барьер малому предпринимателю чаще всего преодолеть не под силу.

Коррупция существенно снижает конкурентоспособность страны и бизнеса в ней. При этом она делает Украину менее привлекательной для инвестиций, ослабляет конкуренцию, препятствует повышению эффективности ведения бизнеса. Данные исследований Transparency International свидетельствуют о том, что негативное влияние коррупции проявляется, в первую очередь, в том, что она сдерживает предпринимательскую инициативу [2].

В Украине часто не формальный собственник распоряжается своей собственностью, а тот, кто его бюрократически и мафиозно контролирует. Такая «настройка» является характерной особенностью первичного накопления капитала в Украине, а частная собственность не всегда приобретает классический характер [8]. Создавшаяся ситуация не стимулирует потенциальных предпринимателей к активной деятельности по созданию и развитию малых предприятий.

Вместе с тем складывается впечатление, что и сам малый бизнес привык к существующему положению. Похоже, что всех (органы, которые контролируют экономическое развитие и сами предпринимательские структуры) устраивает, что на протяжении значительного времени в предпринимательской среде сложилась застойная ситуация. В таких условиях говорить о нормальном бизнесе как о «локомотиве выхода из кризиса в Украине» просто не приходится. Даже по мнению чиновников из высших эшелонов власти «коррупция, произвол сегодня блокируют экономическое развитие, отбивают веру и желание работать». В этой ситуации основное внимание системы управления экономикой направлено, главным образом, на решение проблем олигархов и перераспределение крупных кусков собственности. Малому бизнесу в этой ситуации отведена роль пасынка. В украинском парламенте бизнес в основном представлен крупным капиталом, который достаточно успешно решает свои проблемы через связи с высокопоставленными чиновниками. Им нет дела до проблем малого бизнеса. В этой ситуации лоббировать интересы малого бизнеса в парламенте практически некому. Это также касается экспортной деятельности малого предпринимательства, что приобретает особую остроту в условиях глобализации мировой экономики.

Опыт ряда стран (например, Китая, Мексики и других) свидетельствует о том, что лучшие результаты по реформированию управления малым бизнесом в условиях глобализации достигнуты там, где чиновниками в правительстве, отвечающими за реформы в малом бизнесе, являются люди, которые раньше были собственниками малых предприятий или руководили малыми предприятиями. Это дало положительные результаты. По данным организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) доля малого бизнеса в китайском экспорте достигла 50%, и это, безусловно, способствовало тому, что Китай стал главным торговым партнером ЕС, а его ВВП в 2014 г. превысил такой же показатель, полученный в США [10]. Однако такой опыт еще не нашел должного применения в Украине.

Для повышения оперативности управления развитием малого бизнеса необходимо пересмотреть организацию взаимоотношений между правительством и малым бизнесом. Необходимо организовать на систематической основе ежемесячные встречи высокопоставленных государственных чиновников с представителями малого бизнеса. Результатом этих встреч, наряду с решением других вопросов, должны стать рекомендации для парламента и правительства, направленные на обеспечение

законодательных и регуляторных мер, способствующих адаптации украинского малого бизнеса к условиям мирового глобализационного процесса. Эти рекомендации обязательно должны рассматриваться ветвями власти как руководство к действию при формировании условий ведения бизнеса и его экспортной деятельности. При этом необходимо также работать над созданием в стране экономического порядка, который бы стимулировал процесс развития малого предпринимательства, а не тормозил его.

К составляющим такого порядка, как минимум, можно отнести: льготный режим налогообложения для малого производственного бизнеса; упрощение регуляторных и административных процедур; усовершенствование механизма кредитования малого бизнеса коммерческими банками под госгарантии; всестороннее стимулирование производственного предпринимательства, занимающегося инновационной и экспортной деятельностью [9].

Кроме этого, важно отметить, что эффективная государственная поддержка и стимулирование развития малого бизнеса станут реальностью только тогда, когда будут приняты организационные и административные меры, существенно повышающие степень участия малого бизнеса в реформировании законодательной системы. Не вызывает сомнения то, что без широкого привлечения представителей малого бизнеса к процессу реформирования законодательства надеяться на положительные сдвиги в развитии этого сектора экономики не имеет смысла.

Меры государственной инфраструктурной, финансовой, информационной поддержки малого бизнеса, если они будут приняты своевременно и в достаточном объеме, безусловно, помогут его развитию. Однако этого недостаточно. Для того, чтобы он успешно развивался в условиях глобальной конкуренции, необходимы дополнительные меры.

В настоящее время преобладающей является точка зрения, что в современной экономике давно уже конкурируют не отдельные предприятия и отрасли, а сегменты – кластеры. Использование кластерной организации является одним из способов повышения роли частной предпринимательской инициативы и устойчивого процесса развития малого бизнеса.

Производственный кластер – это группа экономически связанных фирм и других юридических лиц, расположенных рядом, благодаря чему они совместно получают производственные преимущества [17].

«Кластерные стратегии» экономического развития приобрели широкую популярность в большинстве стран мира. В европейских странах программы развития экономики базируются в основном на кластерной организации. Ответственными за реализацию кластерной политики там, как правило, помимо различных министерств, являются специально созданные организации, которые зачастую не являются государственными. Например, ассоциации участников кластера.

Важной отличительной чертой кластера является его инновационная ориентированность, поскольку именно она формирует критическую массу знаний и генерирует инновационный поток, что необходимо для конкурентного успеха [15].

Исходя из зарубежного опыта, можно установить, что основными этапами создания и начального функционирования кластеров с участием малых предприятий являются:

- 1) Выбор перспективной группы малых предприятий для дальнейшего создания кластера.

Этот этап заключается в определении целесообразности создания кластера, исходя из оценки его возможного социально-экономического потенциала, жизнеспособности и региональных потребностей. С целью экономии финансовых и других ограниченных ресурсов необходимо тщательно подбирать группы малых предприятий для последующего их преобразования в кластер.

- 2) Проведение диагностических исследований.

Процесс диагностического исследования заключается в сборе и анализе данных о потенциальных возможностях развития производств малых предприятий, избранных в кластерную группу, и о возможных проблемах в этом развитии. Результаты диагностирования являются источником информации о социально-экономическом состоянии в рассматриваемой группе малых предприятий, об уровне их делового взаимодействия с институциональными структурами и дают возможность оценить общую картину состояния выбранной группы предприятий, предполагаемых для создания кластера.

3) Создание атмосферы доверия и взаимопомощи.

Этот этап является наиболее важным, но в то же время и наиболее сложным и длительным процессом, который продолжается в течение всего времени формирования кластера. Стадия создания доверительных отношений закладывает основы взаимодействия всех участников кластера. Это связано с просветительской, образовательной и организационной деятельностью, направленной на изменение ментальности многочисленной группы предпринимателей в целях развития взаимопонимания и доверительных отношений между ними. Эти отношения находятся в основе взаимной поддержки и производственной кооперации между производителями, поставщиками услуг и институтами поддержки.

4) Развитие взаимодействия и переход к ежегодному планированию работ

Этот процесс происходит постепенно, по мере обобщения и согласования требований и пожеланий различных участников будущего кластера, с учетом диагностирования и рекомендаций исполнительных органов. В начале этого этапа происходит формирование группы предпринимателей-лидеров, объединенных общими интересами и готовых создать местную систему взаимопомощи или производственный союз, нацеленный на подготовку совместных действий при выполнении намеченных планов. По мере формирования все расширяющейся группы предпринимателей, заинтересованных в совместной производственной деятельности в кластере, происходит постепенный переход к «фазе стратегического и институционального взаимодействия», которая нацелена на реализацию долгосрочных проектов по технологическому обновлению и модернизации производства с полным технико-экономическим обоснованием. Для реализации долгосрочных проектов стратегического развития кластера разрабатываются «ежегодные планы работ», в которых конкретизируются количественные показатели, отвечающие требованиям успешного достижения намеченных целей. Эти планы могут подвергаться корректировке из-за появления новых внешних обстоятельств или в связи с изменившимися намерениями предпринимателей.

5) Выполнение планов развития кластера и переход к самоуправлению.

На этом этапе обеспечивается достижение намеченных стратегических целей по созданию и развитию кластера на основе радикального улучшения производственного взаимодействия между его участниками. Как правило, процесс создания кластера может длиться 3–5 лет, в течение которых некоторые стратегические цели и задачи в ежегодных планах могут существенно измениться. В этих планах перечисляются все мероприятия по дальнейшему развитию и активизации процессов кооперированного взаимодействия между всеми партнерами, с указанием конкретных результатов и сроков их достижения.

6) Контроль и оценка деятельности кластера.

Процесс контроля и оценки деятельности кластера заключается в количественном и качественном определении результатов выполнения ежегодных планов, которые были получены благодаря применению передового опыта и новых знаний, а также за счет повышения уровня делового взаимодействия. Контроль хода исполнения ежегодных планов и количественная оценка достигнутых результатов позволяют определить эффективность работы всех партнеров, повысить уровень взаимного доверия в процессе достижения поставленных целей и во время преодоления возникших трудностей [11].

Кластеризация малого бизнеса требует особого организационного подхода в части информационного обеспечения, финансирования и активизации экономического развития.

В сфере информационного обеспечения деятельности участников кластера целесообразным является создание информационно-аналитического центра кластерной деятельности. Основными функциями центра должны быть сбор, обработка, анализ и предоставление всем заинтересованным в деятельности кластеров субъектам информации относительно проектов, а также распространение идеи развития кластеров в регионе путем подготовки и размещения соответствующих материалов в СМИ. Центр может, кроме того, заниматься распространением информации о возможностях региона и подготовке презентаций будущих кластерных проектов с целью привлечения отечественных и иностранных инвесторов (партнеров) [13].

Представляется также целесообразным создание координационной группы с участием руководителей ведущих предприятий региона, представителей институтов и научных организаций, местных и региональных органов власти, деятельность которой должна быть направлена на активизацию экономической деятельности предприятий путем анализа ситуации и реализации кластерных проектов в перспективных отраслях. Основными задачами координационной группы должны быть такие:

- разработка проектов кластеризации;
- предоставление помощи по координации деятельности малых предприятий при создании кластеров;
- предоставление консалтинговых и информационных услуг инициаторам создания кластеров.

Что касается финансирования процессов создания и функционирования кластера, то трудно рассчитывать на полное финансирование всего проекта одним субъектом. Однако с учетом многочисленных позитивных эффектов от участия в кластере, которые в перспективе могут получить участники, и с учетом заинтересованности региональных органов власти в его создании можно утверждать, что все они должны принять участие в финансировании кластерного проекта. Мировая практика реализации кластер-концепции акцентирует внимание на паритетности источников финансирования промышленного кластера с целью минимизации рисков и стимулирования инициативности: 30% капиталовложений обеспечивает правительство, 30 – органы местной власти (субсидии региональных программ развития, муниципальные ценные бумаги), 30 – предприятия и частные институты (кредиты коммерческих банков, внутренние инвестиции, лизинг, внебюджетные фонды), 10% – иностранные инвесторы [5].

Целесообразность привлечения банков в кластер обусловлена тем, что они имеют возможность предоставлять как финансовую помощь путем льготного кредитования и финансового обслуживания участников проекта, так и высококвалифицированный организационный, финансовый и управленческий консалтинг. Кроме того, участие банков содействует привлечению других финансовых институтов для участия в объединении или осуществления общих вложений в кластер. Особенно это касается иностранных банков или инвестиционных фондов. Целесообразно также привлечение к проекту страховых компаний, которые могут обеспечить страхование и страховое покрытие в случае непредвиденных расходов (форс-мажорных обстоятельств), а также способны выступить как долевые инвесторы кластерного проекта.

Таким образом, на основе проведенного анализа состояния малого бизнеса в Украине можно сделать вывод, что к основным проблемам, сдерживающим его развитие в условиях глобализации, можно отнести следующие:

- неэффективную государственную политику по инфраструктурной, финансовой, информационной поддержке малого бизнеса (в первую очередь производственного и венчурного);

– игнорирование приоритетности развития производственного малого бизнеса, занимающегося инновационной и экспортной деятельностью;

– практическое исключение малого бизнеса из процесса реформирования законодательной системы;

– слабое использование опыта развитых стран, обеспечивающих устойчивое развитие малого бизнеса в условиях глобализации;

– отсутствие стимулирования инициативы потенциальных предпринимателей по созданию и развитию производственных малых предприятий и обеспечению условий для развития цивилизованной конкурентной среды в украинской экономике.

Конкретными государственными мерами, направленными на развитие малого предпринимательства в условиях глобализации, по нашему мнению, могут быть:

– эффективное стимулирование малого производственного и венчурного бизнеса путем введения льгот по налогообложению, обеспечение доступа к ресурсам и инфраструктурной поддержки;

– привлечение в государственный аппарат лучших представителей производственного малого бизнеса для использования их опыта при реформировании законодательства по ведению бизнеса;

– организация на постоянной основе систематических встреч высокопоставленных чиновников с представителями малого бизнеса с целью выработки конкретных предложений для парламента и правительства по проведению реформ;

– содействие созданию и развитию кластеров с широким участием в них малых и средних предприятий;

– организация через средства массовой информации популяризации успешного опыта кластеризации малых и средних предприятий;

– создание условий для повышения заинтересованности малого бизнеса в увеличении закупок за границей лицензий на новые технологии, машины, оборудование;

– обеспечение методической, образовательной, информационно-консультационной поддержки развития кластеров малых предприятий;

– совершенствование организации финансовой поддержки малого производственного бизнеса, занимающегося инновационной и экспортной деятельностью;

– организация повышения квалификации и переподготовки кадров через реализацию образовательных программ в инновационной сфере.

Список использованных источников

1. Березов А.Т. Механизм кластера малых предприятий региона [Электронный ресурс] / А.Т. Березов. – Режим доступа: www.uecs.ru/uecs40-402012/1249-2012-04-11-08-07-01
2. Бизнес-среда в Украине. Проект «Развитие предпринимательства в Украине». Международная финансовая корпорация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: surv-07-web.pdf
3. Голикова О.А. Инновационное предпринимательство в эпоху глобализации / О.А. Голикова // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 7. – С. 26–30.
4. Дементьев В.В. Несбалансированная экономическая власть и экономическое поведение в переходной экономике / В.В. Дементьев // Экономика промышленности. – 1999. – № 1. – С. 17–23.
5. Дмитрієва В.О. Консолідований кластер Західнодонбаського регіону / В.О. Дмитрієва // Соціально-економічні проблеми регіонального розвитку: XIII Міжнар.-практ. конф. – Павлоград; Дніпропетровськ: ІМА-прес, 2011. – С. 131–134.
6. Иванов А.В. Инновации и производственный бизнес в условиях глобализации / А.В. Иванов // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 1. – С. 47–52.
7. К вопросу о влиянии глобализации на институты малого бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/14_142642.doc.html
8. Кальман А.Г. Экономическая безопасность государства и пути её обеспечения в Украине / А.Г. Кальман, Г.Ю. Дарнопых // Право и политика. – 2001. – № 6. – С. 44–47.

9. Макогон Ю.В. Малый бизнес в Украине в условиях глобализации мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [16_kpi_Microsoft Word economy. kpi. ua>files /16_kpi_2013.doc](#)
10. Малый бизнес в условиях глобализации (отчет) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [rudocs.exdat.com/docs/index-240911.html?page=3](#)
11. Методы создания и развития кластеров малых предприятий в Индии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.vneshmarket.ru/content/document_r_266B8FFD-4A6E-4DC5-844CD3C8156A7448.html](#)
12. Отчет о научно-исследовательской работе по теме: «Роль национального государства при глобализации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://rudocs.exdat.com/docs/index-521314.html?page=8](#)
13. Павлова В.А. Інноваційний розвиток підприємства: організація, оцінка потенціалу, ефективність: монографія / В.А. Павлова, В.В. Татарінов, А.Г. Жукова. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 200с.
14. Полювян Д.В. Малый бизнес Украины в условиях глобализации [Электронный ресурс] / Д.В. Полювян, К.В. Лысенко. – Режим доступа: [yaneuch.ru/cat_110/malyj-biznes-ukrainy-v-usloviyah/198997.2053002.page1.html](#)
15. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2001. – 608 с.
16. Рамазанова Н.В. Роль малого предпринимательства в условиях глобализации экономики / Н.В. Рамазанова // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – 2008. – № 1. – С. 428–431.
17. Соколенко С.І. Проблеми і перспективи посилення конкурентоздатності економіки України на основі кластерів [Електронний ресурс] / С.І. Соколенко. – Режим доступу: [ucluster/sokolenko/2008/o6/posyleniya-konkurentozdatnosti-ekonomiki-ukrajini-na-osnovi-kl](#)

References

1. Berezov A.T. *Mehanizm klastera malyh predpriyatij regiona* [The mechanism of cluster of small enterprises in the region] Available at: [www.uecs.ru/uecs40-402012/1249-2012-04-11-08-07-01](#) (Accessed 11 April 2012).
2. *Biznes-sreda v Ukraine. Proekt "Razvitie predprinimatelstva v Ukraine"* [Business environment in Ukraine. The project "Development of entrepreneurship in Ukraine." International Finance Corporation]. Available at: [surv-07-web.pdf](#) (Accessed 8 October 2007).
3. Dementiev V.V. *Nesbalansirovannaya ekonomicheskaya vlast i ekonomicheskoe povedenie v perehodnoj ekonomike* [Unbalanced economic power and economic behavior in a transnational economy]. *Ekonomika promyshlennosti* [Industrial Economics], 1999, no. 1, pp. 17-23.
4. Dmitrieva V.A. (2011). *Konsolidovanyj klaster Zahidnodonbaskogo regionu* [Consolidated cluster of Western Donbass region]. *Trudy 13 Mizhnarodnoj naykovo– praktychnoj konferenysii "Sotsialno-ekonomichni problemy regionalnogo rozvytku"* [13th Int. Conf. "Socio-economic issues of regional development"]. Pavlograd, Dnepropetrovsk, pp. 131-134 (in Ukraine).
5. Golikova O.A. *Innovatsionnoe predprinimatelstvo v epohu globalizatsii* [Innovative entrepreneurship in the era of globalization]. *Sotsialno-ekonomicheskie yavleniya i protsesy* [Socio-economic phenomena and processes], 2011, no. 7, pp.26-30.
6. Ivanov A.V. *Problemy modernizatsii i perehoda k innovatsionnoj ekonomike* [Problems of modernization and the transition to innovative economy]. *Problemy sovremennoj ekonomiki* [Problem of modern economics], 2011, no. 1, pp. 37-43.
7. *K voprosu o vliyaniy globalizatsii na instituty malogo biznesa* [To the question about the impact of globalization on institution small business]. Available at: [www.rusnauka.com/20_DNI_2013/Economics/14_142642.doc.htm](#) (Accessed 16 May 2013).
8. Kalman A.G., Darnopyh G.U. *Ekonomicheskaya bezopasnost gosudarstva i puti ee obespecheniya v Ukraine* [Economic security of the state and the ways of its realization in Ukraine]. *Pravo i politika* [Law and policy], 2001, no. 6, pp. 44-47.
9. Makogon U.V. *Malyj biznes v Ukraine v usloviyah globalizatsii mirovoj ekonomiki* [Small business in Ukraine in the conditions of globalization of the world economy]. *Ekonomichnyj vesnik NTU "KPI"* [Economic Bulletin NTU "KPI"], 2013, no. 1, pp. 1-11.

10. *Malyj biznes v usloviyah globalizatsii* [Small business in the context of globalization] Available at: rudocs.exdat.com/docs/index-240911.html?page=3 (Accessed 27 September 2011).
11. *Metody sozdaniya I razvitiya klasterov malyh predpriyatij v Indii* [Methods for the creation and development of clusters of small enterprises in India]. Available at: www.vneshmarket.ru/content/document_r_266B8FFD-4A6E-4DC5-844C-D3C8156A7448.html (Accessed 12 November 2010).
12. Michael E. Porter. On Competition. Boston: Harvard Business School, 1998.
13. Pavlova V.A., Tatarinov V.V., Zhukova A.G.(2013). *Innovatsijnyj rozvytok pidpryemstva: organizatsiya, otsinka potentsialu, efektyvnist* [Innovative development of the enterprise: organization, capacity assessment, efficiency]. Dnepropetrovsk, Dnepropetrovsk University named after Alfred Nobel, 200p.
14. Polyvyan D.V., Lysenko K.V. *Malyj biznes Ukrainy v usloviyah globalizatsii* [Small business of Ukraine in the conditions of globalization]. Available at: yaneuch.ru/cat_110/malyj-biznes-ukrainy-v-usloviyah/198997.2053002.page1.html (Accessed 15 May 2013).
15. Ramazanova N.V. *Rol malogo predprinimatelstva v usloviyah globalizatsii ekonomiki* [The role of small business in the conditions of globalization of the economy]. *Izvestiya Rossijskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A.I.Gertsena* [News of the Russian State pedagogical University named after A.I. Gertsen], 2008, issue no. 74-1, pp. 428-431.
16. *Rol natsionalnogo gosudarstva pri globalizatsii* [The role of the nation– state under globalization]. Available at: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-521314.html?page=8> (Accessed 14 March 2012).
17. Sokolenko S.I. (2008). *Problemy I perspektivy posyleniya konkurentozdatnosti ekonomiki Ukrainy na osnovi klasteriv* [Problems and prospects of increase of competitiveness of economy of Ukraine]. *Klasteri ta konkurentospromozhnist prykordonnyh regioniv* [Int. Conf. “Clusters and entrepreneurship border regions], Lviv, pp. 152-156. (in Ukraine).

У статті розглянуто стан малого бізнесу в Україні. Визначено основні проблеми, які гальмують розвиток малого бізнесу в умовах глобалізації. Наведено пропозиції з вирішення цих проблем.

Ключові слова: малий бізнес, глобалізація, кластеризація, інноваційна діяльність.

The state of small business in Ukraine is considered in the article. The main problems that hinder the development of small business in the conditions of globalization were identified. The proposals for solving these problems were given.

Key words: small business, globalization, clustering, innovation.

Одержано 12.03.2015.

ABSTRACTS

УДК 658.5:334.716

G. Azarenkov, I Dzebkov

METHODICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF EFFICIENCY OF LOGISTICS MANAGEMENT APPROACH TO INDUSTRIAL ENTERPRISES

Current economic conditions to ensure the effectiveness of the company require the use of a logistic approach focused set of optimal control of internal and external relations about the streaming process that ensures stable technical and economic performance and contribute to efficient adaptation to changing environmental and internal environment.

In terms of logistics enterprise approach is defined as a complete system of integrated flow processes with the goals of their own (company manufacturing), service systems (enterprise suppliers) and systems serviced (business and consumer).

The authors summarized the existing approaches to estimate the efficiency of logistics management approach and indicated that the published methodological approaches characterize only local optimization flow. In most cases authors represented only material optimization or just financial flows and so on. Presented in the literature of the system parameters that characterize a particular stream is static, i.e. provide information on the flows on a specific date that is no longer justified.

This assessment does not include flow relationship and unity of flow processes. Under these conditions, the authors suggest a model base logistics chain that takes into account the purpose of service, its own logistics system and system serviced, and allows evaluating the efficiency of logistics management approach now.

УДК 330.8

V. Bilotserkivets

DILEMMA OF ECONOMIC DEVELOPMENT: BETWEEN ALTRUISM AND EGOISM

Resource calls always set limitation of potential withstand program, initiated quality changes in the modus vivendi, and required updating of the program of development or her replacement. Modern resource calls have global character, present a danger for all humanity, but not separate civilizations.

Further economic development can be based on application of one of two alternative programs of development: a) altruistic, actualized principles of self-restraint, requires the following the altruism line of behaviour of economic subjects; б) egoistic, program of prevailing of society of consumption, maximal utility of necessities of economic subjects.

Realization of the program of self-restraint does not require strengthening of pressure on an environment and opens prospects to future permanent existence of human civilization. But existence is in society, where the rationally-altruism line of behaviour, economic subjects prevails with the rationally-selfish line of behaviour will have a consequence a crash of the naderistical program of development. Egoists maximized total utility through the increase of consumption, and altruists will adhere to strategy of minimization of resource charges by diminishing of consumption. Individual or group anti-consumption behaviour is marginal.

In the conditions of growing resource crisis in a modern economy is prevailing of egoistic line of behaviour. Altruism strategy of self-restraint carries out a second-rate function provides realization of depreciation effect, neutralizing in prospect misbalances between growing necessities and limited factors of their realization.

УДК 330.131.7:336.74

K. Vorobiova, A. Gornostaleva

MACROECONOMIC CURRENCY RISKS AS A RESULT OF MICROECONOMIC CURRENCY RISKS

Subjects of foreign activity are constantly faced with the situation of currency risk, which arises in the exchange of one currency for another. Situation currency risk may arise in the process of economic entities in the national market, and in the course of their activities on the world market. But the biggest impact of currency risks with the conditions of foreign trade, as the global market significantly increases the number of factors which may be a prerequisite of currency risks.

The article is to study the transformation microeconomic currency risks in the macroeconomic, which highlighted the role of the banking system and the ability to manage risk, allowing neutralizing the negative impact of macroeconomic currency risks at the stage of their formation.

The main role in the transformation of microeconomic currency risks in the macroeconomic played by the banking system. The ability of the banking sector to manage risk, on the one hand, and its vulnerability is related to assume the risk on the other – are key factors that largely determine the level and quality of the monetary and banking system of its macroeconomic functions. The banking sector is a major unifying factor in all economic sectors, so any changes in the banking sector immediately reflected in macroeconomic development.

УДК 331.08

L. Garmider

USING SUPERPOSITION PRINCIPLE FOR EVALUATION OF STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT QUALITY OF ENTERPRISE

The article dependence of staff potential development process with the life cycle of enterprise is reasonable. In the conditions of the developed economy as on macro so on a microlevel alternation of periods of height and slump of enterprise development on the whole and staff potential is clearly enough traced. This phenomenon by the recurrence of economic development is grounded. We deem it advisable to include in the model of enterprise development life cycle the staff potential development life cycle for the reflection of human role in the process of development.

The signs of staff potential development of trading enterprise on the basis of the use of superposition principle are certain. Principle of method of phases and stages superposition consists in passing of three stages: information that describes the stages of staff potential development prepares on the first stage; information that describes the phases of enterprise life cycle prepares on the second stage; the third stage is actually superposition of the stages on phases. Stability of staff potential development is determined by the set of the characteristic signs got as a result of simultaneous «superposition» on each other two and the more states of the system of staff potential development from this set taking into account the stages of staff potential development and phases of trading enterprise life cycle. In transition of the system from one state to other the presence of characteristic signs remains, but their internal maintenance and priority will be replaced, that must be taken into account at a management by staff potential development of within the framework of the certain stages of his development and phases of trading enterprise life cycle.

Theoretical bases of staff potential development according to composition of superposition of the staff potential development stages and of life cycle phases of trading enterprise are offers. It helps to carry out the estimation of quality of staff potential development and on this basis to form complex of properties for the purpose of achievement of certain enterprise goals.

УДК 330.101.154

A. Zadoia

MACROECONOMIC PROPORTIONS IN THE VISEGRAD COUNTRIES AND UKRAINE: COMPARATIVE ANALYSIS

The article is devoted to the research of macro-economic proportions in the Visegrad countries and Ukraine. There are two macroeconomic models: production oriented and consumption oriented. The advantages and disadvantages of each this model were identified. Typical representatives of these models were respectively the Czech and Polish economy. Macroeconomic models of Hungary and Slovakia may be classified as mixed. Ukrainian macroeconomic model can be defined as an eclectic, which has absorbed the mainly negative aspects of two models. Based on this analysis the strategic orientation of macro-economic reforms in Ukraine was defined.

Examination of the macroeconomic conditions in the Visegrad countries allows offering the following macroeconomic problems as landmarks:

- take a consumption oriented model as a base. The production oriented model will immediately cause zero tolerance by the society and can provoke the social conflicts. But it is necessary to decrease the share of the consumer spending in GDP. It is necessary to cultivate a social opinion that we have to live using only those facilities, which our country has;
- limit uncritical import in the country, substituting it by domestic production. This will allow, on the one hand, perfect trade and payment balance, forming gold and foreign currency reserves, and on other hand, it will create the additional jobs in the country and eliminate the problem of unemployment;
- orientation of both domestic and foreign investment on finding solutions to the reindustrialization problems. It is a very difficult question, but solving the macroeconomic problems, problems of saturation of the domestic market, reduction of unemployment and increase in the export only at the expense of the service industry is impossible. Our country needs real investments in agriculture and industry for passing a pre-industrial stage of the development and preparing the premises for the following transition to the post-industrial society.

УДК 330.5:332.025.12(477)

K. Kuznetsov

STATE REGULATION OF UKRAINIAN ECONOMY: INTEGRATION OF SOCIAL AND ECONOMIC INDICATORS

One of the ways of Ukrainian society development and exit Ukrainian economy from the crisis is studying the impact of global change and interaction of consumer basket, living wage, national consciousness and GDP. The analysis demonstrated the significant reduction in GDP as a whole, and per capita in Ukraine. Current size of the consumer basket does not ensure the normal functioning of the person and maintain his health. The tends to growth of the shadow economy and the overall low level of Ukraine in the respective world rankings (Economic Freedom

Index, Corruption Perception Index, Doing Business, World Competitiveness Report, Shadow Economy Index) confirms the potential for exit from the crisis in case of global change impact and dependence consumer basket, living wage and GDP.

Proposed model of consumer basket, a living wage, national consciousness and GDP integration in the Ukrainian economy may be component of output Ukrainian economy from the crisis. This model involves the consumer basket as a comprehensive indicator, which determines social indicators (living wage) as well as economic indicators (CPI, inflation ratio). The driving force behind the operation of this mechanism is Ukrainian's national consciousness. Applying the principle of equity for all segments of the population and transparent calculation of social indicators are important in this way.

The level of inflation rate will be constrained by growing demand in quantitative measurer. Certainly proposed model should be regarded as part of common government strategy withdrawal of the Ukrainian economy from the crisis.

УДК 330.332(477)

O. Kuzmenko

INVESTMENT CLIMATE AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGIONS OF UKRAINE

For the effective development of the region by market relations the movement of investment flow is necessary. For the investment decision it is advisable to take into account the investment climate in the country, region and level of investment attractiveness of the area. The investment projects can be successfully implemented only in those regions that are attractive to investors.

One problem is the definition of investment attractiveness diversity of approaches to the same category and evaluation of its level.

Summarizing approaches to determine the investment attractiveness of the region as a basis for the study taken by economic characteristics, reflecting the ability to attract, develop and use advanced investment through investment potential and favourable regional investment policy.

The objective is the evaluation and prediction of investment attractiveness of regions KIIS, which reveals the top 10 regions of Ukraine for Investment Attractiveness Index. Dnipropetrovs'k region ranks the 5th position in Ukraine.

Analysis of the impact of «hard» and «soft» factors can provide favourable and limiting factors to attract investment for Dnipropetrovs'k region. In particular, the general effect of «hard factors» is favourable, as the region ranks the second place in Ukraine. For the analysis of the impact of «soft» factors Dnipropetrovs'k region took the 14th place in Ukraine, indicating the presence of barriers to investment processes.

To study the investment attractiveness of the Dnepropetrovsk region the method IO Blanca has been used at which the integral rank indicator of investment attractiveness of Dnipropetrovs'k region is 0.3244.

To select regions by the degree of investment attractiveness scale Harrington and its modification by «three sigma rule» have been applied.

According to the results of the research, the investment attractiveness of Dnipropetrovs'k region in 2014 was in the average range. This is confirmed by statistical data on capital investments development, which decreased compared to 2013 by 8,9%.

The conducted analysis of investment attractiveness of Dnepropetrovsk region can serve as information about the investment attractiveness ratings and basis for clarifying the concept of regional investment policy.

УДК 338.24.021.8:324

S. Kuzminov

STRATEGY OF ANTICORRUPTION REFORMS IN UKRAINE: INTERNATIONAL EXPERIENCE OR INNOVATION?

The article is devoted to the problem of corruption. It is defined that anticorruption policy cannot rely on only special institutions. It is noticed that the most important part of the problem is the threat of including of newly created anticorruption bureau in the existing corruption schemes. The main principles of effective anticorruption reform are suggested.

Specific forms of implementation the above recommendations for anti-corruption reform society could be:

First, it should be abolished secret of bank account.

Second, should review the penal code and implement the differentiation of penalties for offenses (at least in the economic sphere).

The third step in increasing the transparency of economic relations in society in combating corruption and crime could be a gradual withdrawal of cash from circulation and replacement it of non-cash means of payment.

Effective change in combating corruption in Ukrainian society should provide for maximum involvement of members of society to financial control, and not indirectly, but directly.

УДК 339.92

E. Lymomova

TRANLEVEL REGULATION ACTIVITY OF TNCs

The article is devoted to regulation activity of transnational corporations in the economy of Ukraine based on trans-level approach.

It was determined that the regulation of TNCs is based on the hierarchy of the subjects of the state, interstate, supranational levels. It is proved that a multi-level process of regulating the activities of TNCs requires enhanced range of actors by introducing a social level represented by voluntary associations of individuals whose primary purpose is to improve their well-being, which will expand the possibilities of using instruments of state regulation of the activities of transnational corporations.

Study limitations of direct exposure to the subjects of a state-level control on the activities of TNCs related to cross-border mobility of transnational corporations, helped highlight the links between patterns trans-leveling supranational, international, national and community level regulation.

УДК 330.835:316.1

A. Magdich

**THE INFLUENCE OF SOCIAL FACTORS ON ECONOMIC GROWTH:
THE NATIONAL ASPECT**

The author has substantiated the role of demographic and cultural factors as important determinants of economic growth.

Modern basis for theoretical and methodological research of economic growth is insufficient to respond to the challenges posed by globalization processes and socio-economic changes taking place now in Ukraine. The global economic crisis, growing international competition and the whole complex of social problems objectively require that approaches to defining sources and factors of economic growth of the national economy be radically changed and special attention to social factors of economic growth be paid.

Population, its gender and age structure, length and quality of life, the quality of the labour force, migration of the population and its socio and economic aftermath – all these factors largely determine the trends of the global economy. Demographic factors affect economic growth through human capital, saving patterns and labor supply.

Culture affects economic growth in various aspects. First, expectations and preferences are shaped by culture. Second, beliefs and preferences affect economic outcomes (e.g., religion and ethnicity define resource allocation and income distribution in any society). Difficulties arise in determining the direction of causation between the level of economic development and cultural values. Most researchers tend to believe that the causal relationships are reciprocal.

The analysis of the socio-economic context of economic growth in Ukraine helped to outline aspects that hinder sustainable and long-term economic growth. If the country focuses on social development, increasing life expectancy, improving education, reducing poverty and establishing control over the level of unemployment, the country can achieve sustainable economic growth.

УДК 330.341.1

V. Orlova

INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

Enhancing innovation of the enterprises in all areas of operation allows obtaining the new processes, products or forms of organization and production management, ensuring the achievement and strengthening the competitive position in the market and the impact on the market situation through the implementation of innovations. The development of the strategy focused on strengthening the innovation activity will promote these conditions.

Analysis of innovation in Ukrainian economy by various estimates can distinguish the problems in this field. The Global Innovation Index shows that in 2013 Ukraine occupied the central position among the countries surveyed: 63 place among 143 countries. In terms of innovation in 2013 it occupied 93 positions in the world survey, which was lower by 22 positions compared to 2012 and by 41 positions versus 2008 these factors confirm the lack of competitive advantage in the field of innovation.

The loss of Ukrainian positions in innovative component of the Global Competitiveness Index is the need to develop a special program of innovative development of businesses and strategy of innovative development.

The strategy of innovative development is seen as a set of actions to move the company to a new state on new characteristics by innovations in different directions depending on the type of behaviour in the market.

Depending on the active or passive behaviour the technology or marketing strategy can be selected.

A gradual formation strategy of innovative development based on a methodology that takes into account the interdependence of basic, competitive and functional strategies and specific areas of economic activity of the enterprise and its policy has been offered.

УДК 332.122.009.12

V. Pavlova, A. Khilko

ABOUT BUSINESS DEVELOPMENT CONDITIONS IN DNIPROPETROVS'K REGION IN THE CONTEXT OF COMPETITIVENESS RANKINGS

The urgent problem of definition and specification of the conditions for business development in the regions of Ukraine has different economic characteristics.

The conditions for doing business in the Dnipropetrovs'k region on the basis of the analysis of the constituent elements of the Global Competitiveness Index have been studied.

The parameters to assess the level of business development have been evaluated.

The top 10 regions of Ukraine in 2013 have been named.

Dnipropetrovs'k region takes the third place in Ukraine in terms of business development. At the same time, the region is on the 2nd place in terms of local suppliers and the level of development of clusters and on the 3rd place in terms of marketing. Despite the competitive advantages of the analysed regions, the downgrade was due to the deterioration of the business community and the estimated level of development of production processes (22 place in Ukraine), control of international distribution (16th place), the nature of competitive advantage (14th place), willingness to delegate authority (13th place), professional management (12th place), the quality of local suppliers (8th place). Five most problematic factors hindering business development in Dnipropetrovs'k region have been indicated. The most significant barrier to doing business has become the factor of instability of public policy, which was indicated by 17,3% of respondents. The second most problematic factor for respondents has been identified as the impact of tax policy (13,9%).

Together with the low efficiency of state institutions we have low responsibility of the business itself.

This study allows selecting the favorable business environment, analysing the most problematic factors hindering the given process and identifying the ways to improve the rating to stimulate enterprise development in the region.

УДК 658.5

O. Romanenko

THE ANALYSIS OF MODERN METHODS AND TOOLS OF ENTERPRISES STRATEGIC MANAGEMENT

In order to improve profitability, innovation, providing high quality products and service management needs modern strategic management tools that will conduct high-quality strategic analysis in order to predict and plan changes in the environment, respond promptly and actively influence them.

In general, the choice of a particular method can be determined by strategic priorities of companies and their regional diversity, cultural features, business and in general by the ways of management skills. Thus, in 2008-2010 there was a clear tendency to reduce costs. This explains the choice of strategies, methods and tools, such as outsourcing, optimization, benchmarking. Since 2011, priorities are changing gradually for the long-term growth, the expansion which led to an increase in the popularity of consumer innovation, strategic planning, involving managers from the lower management levels in decision making process.

According to the practice of international companies five most common tools were determined. They include: strategic planning (classic management tool), benchmarking (involvement of Excellence), customer relationship management (getting of desirable market position), the encourage of staff (using high-quality personnel in strategic decision-making process) and the balanced scorecard (the importance of using both financial and non-financial indicators). Their complex application allows the company to pay particular attention to both internal and external factors, combining classical approaches to the management with modern, development- and knowledge-oriented concepts.

УДК 338.1:658.5

O. Sviridova, V. Lezhopokova

INTERACTION OF AN ENTERPRISE – MARKET ATTRACTION PRODUCER AND ITS RECIPIENTS: ESSENCE AND TYPES

Internal capabilities and the desire of the enterprise to satisfy a set of own and outside interests generate its attractiveness as a participant in the interaction with other actors. Subject field of the «attractiveness» category is formed by the basic concepts of such theories as marketing partnership, economic security, transaction costs, interest groups etc. In spite of summarizing status of the «attractiveness» category, the study of the nature and types of the attractiveness producer and its recipient's interaction hasn't conducted.

So, choice making problems of social, psychological and economic interaction of market actors according to their interests are poorly investigated.

In the article types of market interaction were combined into two dichotomous groups: cooperation and competition, each of which highlighted relevant subtypes.

Essence research, classification of species and subspecies of market interaction, gave a possibility to suggest that the company while trying to implement a variety of its own interests and maximize the sharing resources

effectiveness, enters into the numerous market interaction subspecies. An accordance matrix of subspecies market interaction to the interests of the attractiveness producer and its recipients was developed.

Clear limits of subspecies set of market interaction do not exist because the final configuration of the companies market interaction is formed specifically to the relationship with each enterprise. It was found out that it was possible to make a stable list of companies characteristics used in the analysis and decisions management at the beginning of market interaction.

УДК 339.9:669(477)

I. Taranenko, V. Zelenska

WORLD STEEL MARKET INFLUENCE ON UKRAINE GDP DYNAMICS

The article investigates the influence of world steel prices on Ukraine's GDP dynamics in the context of the theory of «export-led growth». To test the hypothesis of «export-led growth» on the economy of Ukraine the influence of the exports growth rate to GDP growth rate in the period from 2000 to 2014 was done. Author revealed linear dependence of GDP growth in Ukraine by export growth. The share of exports of steel products decreased from 42, 8% in 2006 to 28,3% in 2014, but this commodity group continues to dominate in Ukraine export structure.

The world steel production growth rate far exceeds the economic growth. That has caused excess of steel supply over demand and continued price decline. As of January 2015 compared with January 2010 the steel price reduction was 20%, and compared with January 2011 was 30%. The leading manufacturer of steel products is China, which is ramping up production rates are twice the world. High probability of the depressed state of the world economy till 2020 suggests conservation the negative situation on the world steel market.

Author revealed linear dependence of Ukraine GDP from changes in world steel prices for the period 2002-2014. However, due to the economic crisis and military conflict in the Donbas, Ukraine reduced steel production by 25% and left the top ten steel producing countries. It can be argued that steel export is losing the role of economic growth driver in Ukraine. Therefore there is an urgent need to diversify commodity exports. Justification commodity structure of Ukraine's exports, which would increase the share of products with high added value in the exports basket should be the subject of further research.

УДК 339.92:334.012.64

V. Tatarinov, V. Tatarinov

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

The article describes the state of the Ukrainian small business and specifies the reasons that prevent its development in conditions of globalization. It is shown that the main reasons hindering the development of small business include:

- ineffective government policy on infrastructure, information, organization support for small manufacturing business;
- ignoring the priority of the development of productive small business engages in innovation and export activities;
- practical exclusion of small business from the process of reforming the legal system;
- weak use of the experience of developed countries, ensuring sustainable development of small business in the conditions of globalization;
- lack of stimulation of incentive of potential entrepreneurs for the creation and development of production small enterprises and the establishment of conditions for the development of a civilized competitive environment in the Ukrainian economy.

Specific measures, to promote the development of small business, can be:

- effective stimulation of small industrial and business venture by introducing tax incentives, access to resources and infrastructure support;
- involvement in the bureaucracy of the best representatives of the manufacturing small business to use their experience in reforming the legislation on small business;
- organization on constant basis systematic meetings of senior officials with representatives of small business in order to develop specific proposals to the Parliament and government on reform;
- creation of conditions in order to increase the interest of small business in increasing purchases abroad licenses for new technologies, machines, equipment;
- improving the organization of financial support export activities of small manufacturing business;
- the organization through the media promote the successful experience of clustering of small and medium enterprises;
- providing methodological, educational, informational and consulting support for the development of clusters of small and medium enterprises;
- organization of training and retraining through the realization of education programs in sphere of innovation.

ЗМІСТ

<i>Азаренков Г.Ф., Дзьобко І.П.</i> Методичні підходи до управління промисловим підприємством на засадах логістики	3
<i>Білоцерківець В.В.</i> Дилема економічного розвитку: між альтруїзмом та егоїзмом	10
<i>Воробйова К.О., Горносталева А.В.</i> Макроекономічні валютні ризики як наслідок виникнення мікроекономічних валютних ризиків	17
<i>Гармідер Л.Д.</i> Використання принципу суперпозиції для визначення якості розвитку кадрового потенціалу підприємства	23
<i>Zadoia A.</i> Macroeconomic proportions in the Visegrad countries and Ukraine: comparative analysis	30
<i>Кузнецов К.А.</i> Державне регулювання економіки України: інтеграція соціальних та економічних індикаторів	38
<i>Кузьменко О.В.</i> Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість регіонів України	46
<i>Кузьмінов С.В.</i> Стратегія антикорупційних реформ в Україні: міжнародний досвід чи інновація?	55
<i>Лимонова Е.М.</i> Трансрівневе регулювання діяльності ТНК	62
<i>Магдич А.С.</i> Вплив соціальних факторів на економічне зростання: вітчизняний аспект	68
<i>Орлова В.М.</i> Стратегія інноваційного розвитку підприємства	79
<i>Павлова В.А., Хілько А.В.</i> Щодо умов ведення бізнесу у Дніпропетровській області в контексті рейтингу конкурентоспроможності	86
<i>Романенко О.О.</i> Аналіз сучасних методів та інструментів стратегічного управління підприємствами	93
<i>Свиридова Е.В., Леженекова В.Г.</i> Взаимодействие производителя и реципиентов привлекательности: сущность и виды	100
<i>Тараненко І.В., Зеленська В.А.</i> Вплив кон'юнктури світових ринків металургійної продукції на динаміку ВВП України	108
<i>Татаринов В.В., Татаринов В.С.</i> Проблемы развития малого бизнеса в условиях глобализации	119
РЕФЕРАТИ (ABSTRACTS)	129

CONTENTS

<i>Azarenkov G., Dzebo I.</i> Methodical approaches to the evaluation of efficiency of logistics management approach to industrial enterprises	3
<i>Bilotserkivets V.</i> Dilemma of economic development: between altruism and egoism	10
<i>Vorobiova K., Gornostaleva A.</i> Macroeconomic currency risks as a result of microeconomic currency risks	17
<i>Garmider L.</i> Using superposition principle for evaluation of staff potential development quality of enterprise	23
<i>Zadoia A.</i> Macroeconomic proportions in the visegrad countries and Ukraine: comparative analysis	30
<i>Kuznetsov K.</i> State regulation of ukrainian economy: integration of social and economic indicators	38

<i>Kuzmenko O.</i> Investment climate and investment attractiveness of the regions of Ukraine	46
<i>Kuzminov S.</i> Strategy of anticorruption reforms in Ukraine: international experience or innovation?	55
<i>Lymomova E.</i> Translevel regulation activity of TNCs.....	62
<i>Magdich A.</i> The influence of social factors on economic growth: the national aspect.....	68
<i>Orlova V.</i> Innovative enterprise development strategy.....	79
<i>Pavlova V., Khilko A.</i> About business development conditions in dnipropetrovs'k region in the context of competitiveness rankings	86
<i>Romanenko O.</i> The analysis of modern methods and tools of enterprises strategic management.....	93
<i>Sviridova O., Lezhpokova V.</i> Interaction of an enterprise – market attraction producer and its recipients: essence and types.....	100
<i>Taranenko I., Zelenska V.</i> World steel market influence on Ukraine GDP dynamics.....	108
<i>Tatarinov V., Tatarinov V.</i> Problems of development of small business in conditions of globalization	119
ABSTRACTS	129

Наукове видання
ЕКОНОМІЧНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ВІСНИК
NOBEL ECONOMIC HERALD
№ 1 (8) 2015

Редактори М.С. Ярмолук, А.Ю. Половна
Комп'ютерна верстка Г.М. Хомич

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 20518-10318ПР від 17.01.2014 р.*

Адреса редакції та видавця: 49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля.
Тел./факс: (056) 778-58-66, **e-mail:** rio@duer.edu

Підписано до друку 9.04.2015. Формат 70×100/16. Ум. друк. арк. 10,96. Тираж 300 пр. Зам. № .

Віддруковано у ТОВ «Роял Принт».
49052, м. Дніпропетровськ, вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4765 від 04.09.2014 р.
