

ISSN 2307-2318

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ДОНЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТУСА

ЕКОНОМІКА і ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ

ECONOMICS AND ORGANIZATION OF MANAGEMENT

ЖУРНАЛ

Засновано у 2007 р.

Випуск №3 (27) • 2017

Вінниця • 2017

УДК 338.24(045)

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

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

Д р у к у є т ь с я з а р і ш е н н я м В ч е н о ї Р а д и : Донецького національного університету імені Василя Стуса (протокол № 12 від 27 жовтня 2017 р.)

В журналі розміщено статті, в яких розглядаються актуальні питання економіки та управління на національному, регіональному та корпоративному рівнях. Порушено проблематику стратегічного та інноваційного розвитку на регіональному й корпоративному рівнях, фінансового планування суб'єктів господарювання, трансформації міжнародних економічних систем та міжнародних товарних ринків, питання регулювання безробіття та ринку праці.

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

Р е д а к ц і й н а к о л е г і я :

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

Волкова В.В. – к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса - відповідальний секретар;

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

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

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

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

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

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

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

Сидорова А.В. - д.е.н., професор, академік академії економічних наук України, завідувач кафедри бізнес-статистики та економічної кібернетики Донецького національного університету імені Василя Стуса;

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

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

Y. Bilan – PhD, викладач в університеті м. Щецин, Польща;

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

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

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

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

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

Періодичність видання: 4 рази на рік.

Адреса редакції: 21009, м. Вінниця, вул. 600-річчя, 21

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

Сторінка журналу:

<http://jeou.donnu.edu.ua/index>

ЗМІСТ**Шаульська Л.В., Сидорова А.В.****СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИЙ І ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСТА
ВІННИЦЯ В СИСТЕМІ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ6**

Шаульская Л.В., Сидорова А.В.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ И ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОРОДА ВИННИЦА
В СИСТЕМЕ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ

L. Shaylska, A. Sydorova

THE SOCIO-DEMOGRAPHIC AND LABOR POTENTIAL OF THE
VINNICA CITY IN THE SYSTEM OF DEVELOPMENT PRIORITIES**Іонін Є.Є., Беспалова А.Г.****АНАЛІТИЧНА КОМПОНЕНТА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ17**

Ионин Е.Е., Беспалова А.Г.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ КОМПОНЕНТА ФИНАНСОВОГО
ПЛАНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ionin E., Bepalova A.

THE ANALYTICAL COMPONENT OF ECONOMIC
ENTITY'S FINANCIAL PLANNING**Орехова Т.В., Тертычный Я.С.****ДРАЙВЕРИ ТРАНСФОРМАЦІЙ МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ
СИСТЕМ В УМОВАХ ДИГІТАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ29**

Орехова Т.В., Тертычный Я.С.

ДРАЙВЕРЫ ТРАНСФОРМАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ
СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ДИГИТАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Orekhova T.V., Tertychnyi Ya.S.

DRIVERS OF TRANSFORMATIONS OF INTERNATIONAL PRODUCTION SYSTEMS
IN THE CONDITIONS OF GLOBAL ECONOMY DIGITALIZATION**Karpenko L.M.****STRUCTURAL CONTENT OF MANAGER'S PROFESSIONAL COMPETENCES
IN THE STRATEGY COORDINATES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT:
INNOVATIVE APPROACH39**

Карпенко Л.М.

СТРУКТУРНА ЗМІСТОВНІСТЬ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ УПРАВЛІНЦЯ В
КООРДИНАТАХ СТРАТЕГУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА:
ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД

Карпенко Л.Н.

СТРУКТУРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ
УПРАВЛЕНЦА В КООРДИНАТАХ СТРАТЕГИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД

Олійник Л.В.

**УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА
НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОГРАМ 51**

Олейник Л.В.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ
НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ

Oliinyk L.V.

MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT
ON THE BASIS OF INNOVATIVE PROGRAMS FORMATION

Нескородєва Т.В., Арабаджи Є.В.

**МОДЕЛЮВАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗРОБІТТЯ:
ДЕРЖАВНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ 60**

Нескородєва Т.В., Арабаджи Е.В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ:
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

T. Neskorodieva, Y. Arabadzhi

UNEMPLOYMENT REGULATION MODELING:
STATE AND REGIONAL ASPECTS

Поліщук О.Т., Поліщук О.А.

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО
РЕГУЛЮВАННЯ ВЕНЧУРНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ 72**

Полищук Е.Т., Полищук А.А.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ
ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОЙ ИНДУСТРИИ УКРАИНЫ

Polishchuk Olena, Polishchuk Oleksandr

THE MODERN STATE AND WAYS OF DEVELOPMENT OF THE STATE
REGULATION OF THE VENTURE INDUSTRY OF UKRAINE

Фурман Т.Ю.

**ТЕОРІЇ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В СИСТЕМІ СТАТИСТИЧНОГО
ВИВЧЕННЯ 87**

Фурман Т.Ю.

ТЕОРИИ СРЕДНЕГО КЛАССА В СИСТЕМЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО
ИЗУЧЕНИЯ

Furman T.

THEORY OF MIDDLE CLASS IN THE SYSTEM OF STATISTICAL
STUDY

Юрчишена Л.В., Пікуліна О.А.

**МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ 95**

Юрчишена Л.В., Пикулина А.А.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Yurchyshena L.V., Pikulina O.A.

MACROECONOMIC ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISES

Dubel M., Yanchuk T.

THE OBSERVATION OF ADDITIONAL FUNCTIONS OF STEAM DIGITAL DISTRIBUTION SERVICE.....108

Дубель М.В., Янчук Т.В.

РОЗГЛЯД ДОДАТКОВИХ ФУНКЦІЙ СЕРВІСУ ЦИФРОВОЇ ДИСТРИБУЦІЇ STEAM

Дубель М.В., Янчук Т.В.

РАССМОТРЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ СЕРВИСА ЦИФРОВОЙ ДИСТРИБУЦИИ STEAM

Іонін М.Є.

РИНКОВІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....116

Ионин М.Е.

РЫНОЧНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Ionin M.E.

MARKET FACTORS OF INFLUENCE ON THE COMPETITIVE POTENTIAL OF THE INSURANCE COMPANY

Чувардинський В.О.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: РИЗИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ.....127

Чувардинский В.А.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ: РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Chuvardynskyi V.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF LABOUR MARKET: RISKS AND POSSIBILITIES

Іщук Ю.А.

ТОВАРНА БІРЖА ЯК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ЕЛЕМЕНТ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ.....135

Ищук Ю.А.

ТОВАРНАЯ БИРЖА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

Ishchuk Y.

COMMODITY EXCHANGE AS AN INSTITUTIONAL ELEMENT OF FUNCTIONING OF INTERNATIONAL COMMODITY MARKETS

УДК 331:332.142

Шаульська Л.В., доктор економічних наук, професор, ДонНУ імені Василя Стуса

Сидорова А.В., доктор економічних наук, професор, ДонНУ імені Василя Стуса

СОЦІАЛЬНО-ДЕМОГРАФІЧНИЙ І ТРУДОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСТА ВІННИЦЯ В СИСТЕМІ ПРІОРИТЕТІВ РОЗВИТКУ

У статті обґрунтовано доцільність аналізу трудового потенціалу міста як необхідної умови для визначення пріоритетів його інтегрованого розвитку і реалізації стратегії. Проведено аналіз демографічних процесів, чисельності населення, стану, структури й динаміки ринку праці. На основі аналізу визначено сильні і слабкі сторони економічного потенціалу міста, додаткові можливості розвитку і загрози на етапі реалізації стратегії.

Шаульская Л.В., Сидорова А.В.

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ И ТРУДОВОЙ ПОТЕНЦИАЛ ГОРОДА ВИННИЦА В СИСТЕМЕ ПРИОРИТЕТОВ РАЗВИТИЯ

В статье обоснована целесообразность анализа трудового потенциала города как необходимого условия для определения приоритетов его интегрированного развития и реализации стратегии. Проведен анализ демографических процессов, численности населения, состояния, структуры и динамики рынка труда. На основе анализа определены сильные и слабые стороны экономического потенциала города, дополнительные возможности развития и угрозы на этапе реализации стратегии.

L. Shaylska, A. Sydorova

THE SOCIO-DEMOGRAPHIC AND LABOR POTENTIAL OF THE VINNICA CITY IN THE SYSTEM OF DEVELOPMENT PRIORITIES

The analysis of socio-economic potential of city for development of integrated development concept and realization of his strategy is implemented in the article. The analysis of demographic process, structures and dynamics of labor-market, and analysis of indexes of investment and fiscal potential of city are executed. The strengths and weaknesses, possibilities and threats based on analysis are detected.

Вступ. Покращення умов проживання в місті, формування комфортного середовища для життя і роботи, більш активне залучення громади до вирішення важливих соціально-економічних питань міста, збалансований прогрес усіх сфер життєдіяльності є метою інтегрованого розвитку. У межах реалізації цієї мети здійснюється розробка концепції Інтегрованого розвитку м. Вінниця, реалізація якої передбачає послідовний комплексний аналіз соціально-економічного потенціалу міста. Формування стратегії інтегрованого розвитку потребує переосмислення доступного ресурсного потенціалу міста, його розгляду із позиції перспектив розвитку місцевої спільноти.

Економічний потенціал зазвичай розглядається як сукупність ресурсів, які є в наявності у суб'єктів господарювання. Принциповою відмінністю між термінами «ресурси» і «потенціал» є те, що ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал певного суб'єкта є невід'ємним від носія і включає поряд з матеріальними і нематеріальними активами комплекс якісних характеристик і можливостей розвитку, в тому числі спроможність до ефективного використання наявних засобів або ресурсів. В межах концепції інтегрованого розвитку міста соціально-

економічний потенціал розглядається через можливість його використання задля людей – для створення умов комфортного гармонійного життя, навчання, праці, ведення підприємницької діяльності, відпочинку тощо.

В межах даної статті аналізується важливий компонент економічного потенціалу міста, який визначає одночасно потреби і можливості розвитку – соціально-демографічний і трудовий потенціал. Соціально-демографічний потенціал переважно характеризується кількісними і якісними параметрами стану, структури і динаміки населення в контексті спроможності забезпечення економічного зростання і формування певної системи очікувань щодо соціальної інфраструктури і споживчих потреб. Трудовий потенціал міста характеризує інтегральну сукупність можливостей громади до ведення ефективної трудової, підприємницької, інноваційної діяльності та об'єднує кількісно-якісні характеристики населення з умовами, які створені в місті для їх формування і використання.

Для визначення проблем і пріоритетних завдань стратегії інтегрованого розвитку міста, обґрунтування ефективних рішень, необхідно оцінити обсяг, стан і тенденції розвитку соціально-демографічного і трудового потенціалу міста на основі об'єктивної інформації. Отримання інформації на рівні міста сьогодні істотно обмежено у зв'язку з ліквідацією у 2010 р. відділів статистики в містах і у більшості районних центрів. Зауважимо, що і в попередні роки міські відділи статистики збирали обмежений обсяг інформації. Виникає складна ситуація адміністративної обмеженості, за якої органи міського самоврядування не мають в розпорядженні достовірної статистики про об'єкт управління – про ринок праці, обсяги виробництва, людський потенціал міста та інші показники, які на міському рівні не розробляються.

Метою статті є аналіз соціально-демографічного і трудового потенціалу як складової економічного потенціалу міста Вінниця в контексті обґрунтування змісту концепції інтегрованого розвитку.

Виклад змісту. Аналіз соціально-демографічного і трудового потенціалу міста є важливим елементом обґрунтування стратегії розвитку, оскільки обумовлює можливості і обмеження на шляху її реалізації. Людський потенціал міста в трудовому та економічному вимірі характеризується комплексом демографічних тенденцій і станом ринку праці.

Наявне населення м. Вінниця на 01.01.2017 склало 372,7 тис. осіб, що становило 23,3% населення Вінницької області. Динаміка чисельності населення м. Вінниця суттєво відрізняється від ситуації в Україні. Якщо чисельність населення України щорічно скорочується з максимальної чисельності 52,224 млн осіб (у 1993 р.) до 42,558 млн осіб у 2016 р., у Вінниці впродовж останніх 10 років (з 2006 до 2015 рр.) чисельність наявного населення зростала від 365,1 до 373,3 млн осіб, тобто щорічно у середньому майже на тисячу осіб. Така ситуація притаманна тільки декільком містам Закарпатської, Рівненської областей і м. Київ. Це свідчить про порівняно сприятливі умови життя в Вінниці та особливості демографічної і міграційної поведінки. Чисельність народжених з 2008 р. до 2016 р. перевищувала чисельність померлих, тобто відбувся природній приріст населення, а чисельність прибулих у цьому періоді була більше числа вибулих (табл.1), що є ознакою процесу урбанізації регіону.

Таблиця 1

Динаміка чисельності і руху наявного населення м. Вінниця

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна кількість населення, тис.	365,1	366,8	367,8	369,2	369,5	370,8	371,7	372,1	372,5	373,3	372,7
Число народжених живими, осіб	3.626	3.698	4.068	4.100	4.010	4.129	4.231	4082	4122	4030	3838
Число померлих, осіб	3.667	3.728	3.596	3.404	3.407	3.325	3.356	3492	3641	3721	3676
Природний приріст (зменш.), осіб	-41	-30	472	696	603	804	875	590	481	309	162
Кількість прибулих, осіб	10.485	9.642	8.418	8.292	7.864	8.738	8.696	8102	7202	7862	1285
Кількість вибулих, осіб	7.558	7.930	7.903	7.530	8.191	8.218	8.687	8274	7315	7353	2077
Міграційний приріст (зменш.), осіб	2.927	1.712	515	762	-327	520	9	-172	-113	509	-792

Джерело: Дані Головного управління статистики у Вінницькій обл. [1]

Перевищення числа народжених над померлими сприяє формуванню у місті прогресивної вікової структури населення (коли частка молодших вікових груп перевищує частку людей пенсійного віку). Порівняння вікової структури населення Вінниці з Україною показало, що частка населення у віці 0-14 років для Вінниці й України у 2015 р. була однаковою (15,2%), тоді як частка населення у віці 65 років і більше в Україні складала 15,9%, а у Вінниці – 12,7%. Отже, прогресивна структура призводить до зменшення навантаження людей пенсійного віку на працездатне населення.

У 2016 р. за рахунок негативної міграції (-792 особи) при позитивному природньому прирості (162 особи) чисельність населення скоротилась до 372,7 тис. Основною причиною міграційного відтоку є нестача пропозиції вакансій на ринку праці, в результаті працездатне населення вимушено шукати роботу за межами Вінниці.

Природний приріст в 2006-2016 рр. залишався позитивним, хоча з 2013 р. виявив тенденцію до зниження, а максимальне міграційне скорочення відбулося у 2016 р., можна вважати, що у короткостроковій перспективі динаміка чисельності населення буде поступово знижуватися. Це підтверджує прогноз чисельності наявного населення. Для прогнозу найбільш адекватною виявилася трендова модель у вигляді рівняння параболі другого порядку:

$$Y = 363.644 + 1.612x - 0.069x^2.$$

Параметри рівняння («1,612» і «-0,069») свідчать про уповільнене зниження чисельності населення. Вірогідність і достовірність моделі підтверджують критерій Фішера (F=437,1) і коефіцієнт детермінації (D=0,991); відносна помилка прогнозу складає всього 0,1%. Це дає підстави для прогнозування чисельності населення на 2017-2021 рр. у довірчих інтервалах (рис.1)

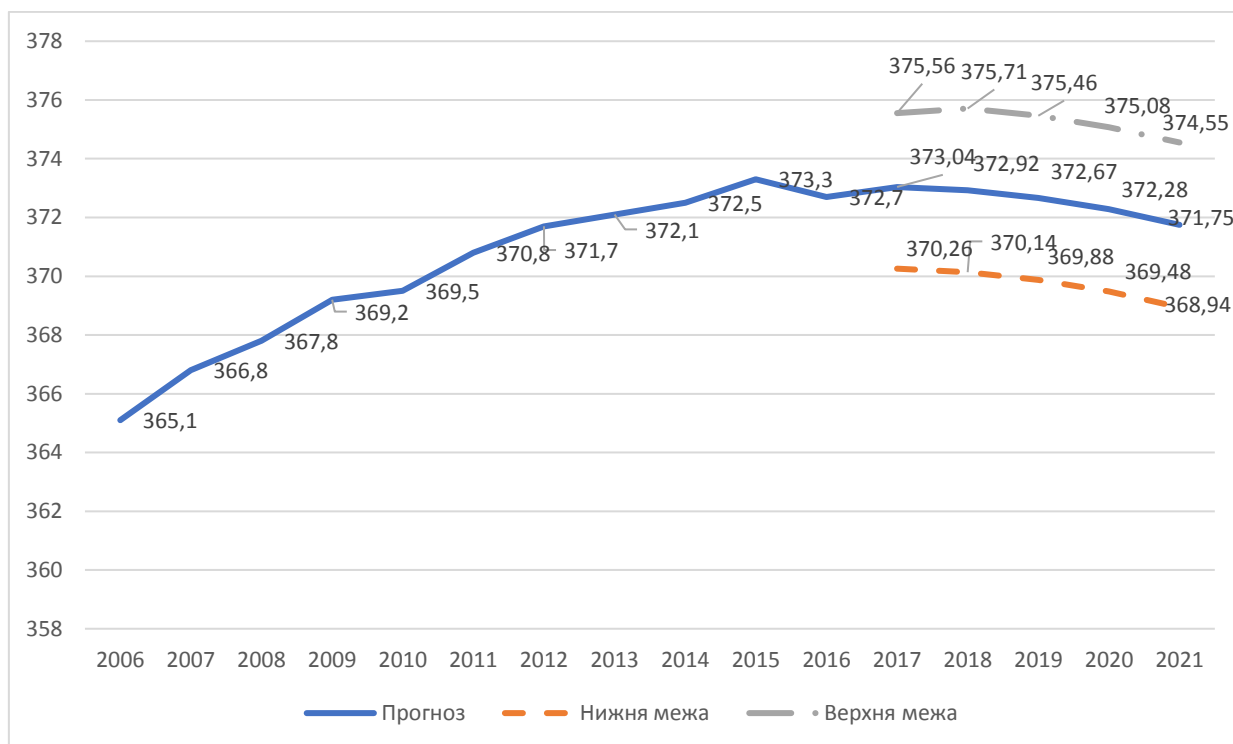


Рис. 1 Прогноз чисельності наявного населення м. Вінниця на 2017-21 рр., тис. осіб

Отже, демографічна ситуація в місті достатньо сприятлива, але ситуація на ринку праці складна. Середньооблікова чисельність штатних (найманих) працівників на підприємствах міста впродовж періоду, що вивчається, зростала тільки в 2006 – 2008 рр. (попри початок світової фінансової кризи) від 107,3 до 111,05 тис. осіб (табл. 2). Починаючи з 2010 р. – року стабілізації до 2015 р. чисельність найманих працівників скоротилася від 105,5 до 95,2 тис. осіб, тобто на 9,8%, у порівнянні з 2006 р. – на 10,4%, не дивлячись на збільшення населення як за рахунок постійно діючих факторів, так і за рахунок переміщених осіб із Криму і східної України.

Скорочення зайнятості найманих працівників на великих промислових підприємствах спонукає населення до працевлаштування у малих підприємствах або до започаткування підприємницької діяльності, а також стимулює трудову міграцію – пошук роботи в інших містах. Однак чисельність найманих працівників малих підприємств м. Вінниці у динаміці має аналогічну тенденцію: зростання чисельності впродовж тільки 2006-2008рр. від 17,8 до 25,4 тис. осіб, тобто на 42,7% , з 2009 р. – скорочення зайнятих з 23,8 до 20,8 тис. осіб або на 12,6%.

Декілька кращу тенденцію й більш високу інтенсивність динаміки виявлено у зміні чисельності зареєстрованих фізичних осіб-підприємців (ФОП), що перебувають на податковому обліку. Їхня чисельність зростала більш тривалий період, у 2006-2010 р. з 27,5 до 38 тис. осіб (на 38,2%). У подальшому темпи зростання уповільнилися, що пов'язано зі змінами в обліку ФОП й у системі оподаткування. Це призвело до масового закриття підприємцями своїх справ, до скорочення чисельності підприємців у Вінниці до 29 тис., а у порівнянні з 2011р. відмічається падіння на 22%.

Таблиця 2

Динаміка показників ринку праці м. Вінниця за 2006-2016 рр.

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1. Середньооблікова чисельність штатних працівників, тис. осіб	107,3	108,8	111,05	105,2	105,5	105,5	104,4	101,8	101,1	95,2	96,1
2. Темпи зростання, % до 2006 р.	100,0	101,4	103,5	98,0	98,3	98,3	97,3	94,9	94,2	88,7	89,6
3. Чисельність найманих працівників малих підприємств, тис. осіб	17,8	19,7	25,4	23,8	23,4	21,7	22,8	22,2	21,3	20,8	...
4. Темпи зростання, %	100,0	110,7	142,7	133,7	131,5	121,9	128,1	124,7	119,7	116,9	
5. Чисельність зареєстрованих фіз. осіб-підприємців, що перебувають на податковому обліку, тис. осіб	27,5	32,2	35,2	36,5	38,0	37,2	37,0	37,2	34,7	32,5	29,0
6. Темпи зростання, %	100,0	117,1	128,0	132,7	138,2	135,3	134,5	135,3	126,2	118,2	105,5
7. Всього чисельність зайнятих, тис. осіб	152,6	160,7	171,65	165,5	166,9	164,4	164,2	161,2	157,1	148,5	149,2
8. Темпи зростання, %	100,0	105,3	112,5	108,5	109,4	107,7	107,6	105,6	102,9	97,3	97,8
9. Чисельність наявного населення	365,1	366,8	367,8	369,2	369,5	370,8	371,7	372,1	372,5	373,3	372,7
10. Частка зайнятого населення в загальній чисельності населення	41,8	43,8	46,7	44,8	45,2	44,3	44,2	43,3	42,2	39,8	40,0

Джерело: Дані Головного управління статистики у Вінницькій обл. [1]

В результаті чисельність зайнятих в економіці Вінниці характеризувалася зростанням тільки три роки, у 2006-2008 рр. (від 152,6 до 171,65 тис. осіб). Впродовж 2010-2015 рр. чисельність всіх зайнятих скоротилася на 11%. Найбільша частка зайнятого населення припадає на 2008 р., коли вона складала 46,7% всього населення міста, в 2015 р. – тільки 39,8% попри те, що загальна чисельність населення саме у 2015 р. досягла найбільшого значення – 373,3 тис. осіб. Слід зазначити, що збільшення чисельності населення у другому півріччі 2014, а також у 2015 р. в значній мірі відбулося за рахунок міграційного приросту, який у 2015 р. склав 509 осіб, у т.ч. за рахунок переміщеного населення з Криму й зі сходу України.

За даними Департаменту соціальної політики Вінницької ОДА, на початок 2016 р. у Вінниччину переїхало з Криму, Донецької та Луганської обл. трохи більше 11 тис. осіб, зокрема в Вінницю – 3879 осіб. Серед переселенців більша частина – це працездатні, як правило, висококваліфіковані кадри, які потребують працевлаштування. Однак до центрів зайнятості звернулись 673 особи (всього 17,3%), з яких 110 були працевлаштовані [2].

Динаміка заробітної плати в економіці м. Вінниця представлена на рис.2. Оплата праці у м. Вінниця впродовж досліджуваного періоду була нижче, ніж в цілому по Україні, наприклад, в 2006 р. – на 11,4%, в 2013-2015 – на 13%, в 2016 р. – на 7,4%. Це пояснюється, перш за все, структурою економіки міста, значною часткою малого бізнесу, в межах якого розповсюджені незареєстровані доходи. Ілюструє настання системних криз в Україні заробітна платня у доларах США: відмітимо її зростання в 2006-2008 рр. до 342 дол. США, зниження у кризовому 2009 р., підвищення в роки незначної стабілізації (2010-2013 рр.) до 410 дол. і падіння більш ніж у 2 рази впродовж 2014-2016рр., що пов'язано з новими викликами для України: звуженням обсягів виробництва, військовими діями на сході, значною інфляцією, стрибком курсу долара.

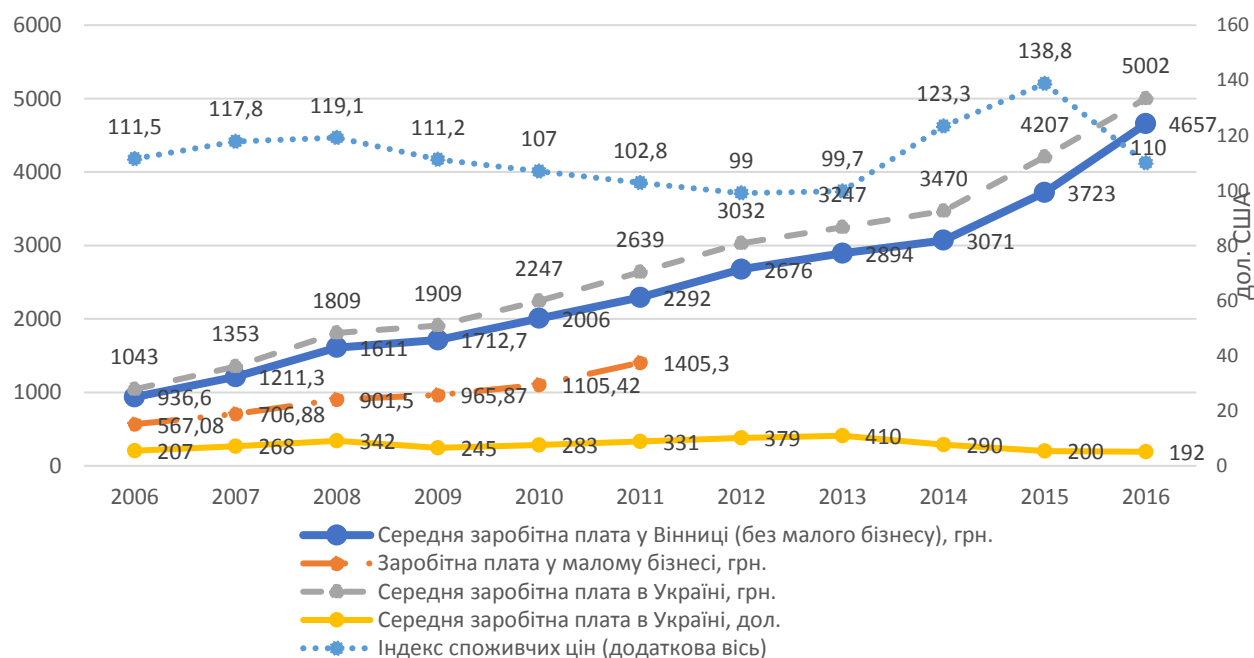


Рис. 2 Динаміка заробітної плати в економіці м. Вінниця

Джерело: Дані Головного управління статистики у Вінницькій обл.

Це свідчить про відсутність економічного розвитку, падіння рівня життя населення, зростання бідності, зниження привабливості країни для життя й кар'єрного зростання. Не поліпшують ситуацію на ринку праці показники працевлаштування (табл.3).

Таблиця 3

Динаміка працевлаштування населення м. Вінниця

№	Показники працевлаштування	2011	2012	2014	2015
1	Потреба у працівниках на заміщення вакансій	71	39	121	84
2	Навантаження на одну вакансію	35,5	63,4	25,0	36
3	Кількість створених нових робочих місць	6286	...
4	Кількість громадян, які мали статус безробітного впродовж року, осіб	12360	12187	12469	13172
5	Рівень працевлаштування, %	57,7	61,0	59,8	58,2
6	Працевлаштовано, осіб	7132	7434	7458	7661
7	У т.ч. жінок	3822	4158	4091	4289
8	Частка працевлаштованих жінок від усіх працевлаштованих, %	53,6	55,9	54,9	56,0
9	Економічно активне населення (15 - 70 років), тис.	108,0
10	Кількість безробітних (15-70 років), зареєстрованих службою зайнятості, осіб (на кінець року)	2523	2473	3028	3024

... Дані відсутні

Джерело: Дані Головного управління статистики у Вінницькій обл. і Автоматизованої системи муніципальної статистики (АСМС)

Зауважимо, що на ринку праці потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць вкрай незначна: 39-121 вакансія, а навантаження на одне вільне робоче місце складало від 25 до 63,4 осіб (за даними АСМС).

У 2016 р. ситуація на ринку праці кардинально змінилася, з'явилося негативне сальдо міграції, яке досягло свого найвищого значення (- 792 особи) за останні 10 років. Це свідчить, що у певної частки працездатного населення немає перспектив працевлаштування та можливості побудувати кар'єру, а отже, про негативну динаміку економічного потенціалу міста.

Підтверджує складну ситуацію на ринку праці й зменшення чисельності суб'єктів господарювання. Згідно Єдиному державному реєстру підприємств і організацій України, в Вінниці кількість юридичних суб'єктів господарювання впродовж 2006-2015 рр. скоротилася на 5,3% (з 11502 до 10841 од.) (рис. 3).



Рис. 3 Динаміка числа суб'єктів господарювання й зареєстрованих безробітних

Джерело: Головне управління статистики у Вінницькій області [1], Єдиний державний реєстр підприємств і організацій України [3]

*- Інформація надана з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України у розрізі юридичних осіб без врахування відокремлених підрозділів, філій та суб'єктів, які зареєстровано в ЄДРПОУ, але не стоять на обліку в ЄДР

Чисельність безробітних суттєво варіює, і не має вираженої тенденції до зростання або скорочення. Це пояснюється неповним обліком безробітних (згідно з положенням Міжнародної організації праці), невиконанням програм створення нових робочих місць, невідповідністю спеціальності й рівня кваліфікації безробітних вакансіям, що пропонуються, невисокою заробітною платою, низькою якістю робочих місць. Найбільше число безробітних було зафіксовано в передкризовому 2008 р. (4751 осіб), а мінімальне значення (2019 осіб) припадає на 2016 р. Але ці дані відображають не всіх безробітних, а тільки тих, хто звернувся в службу зайнятості, тому розрахований рівень зареєстрованого безробіття суттєво занижений. Більш того, з 2013р. рівень безробіття за даними служб зайнятості на рівні міста не розраховується.

Зростання безробіття та неповна зайнятість спонукають населення на пошук роботи на Заході, а також на виїзд за кордон, особливо це стосується молоді. Рівень безробіття в Україні за методологією МОП у 2016 р. зріс до 9,3% економічно активного населення, у т.ч. серед молоді до 25 років досяг 23%. Тобто рівень безробіття населення й молоді в Україні перевищує показники країн ЄС, де рівні безробіття у цей час склали відповідно 8,5% й 18,7%.

Чисельність громадян, які мали статус безробітного, впродовж всього року у Вінницькій обл. в 2015 р. в порівнянні з 2014 р. скоротилася на 1,4%, у м. Вінниця, навпаки, зросла на 5,6%, що пояснюється структурою економіки міста, неповнотою обліку, перевищенням попиту над пропозицією вакансій, відсутністю цілеспрямованої роботи щодо створення нових якісних робочих місць (табл. 4).

Таблиця 4

**Працевлаштування зареєстрованих безробітних у центрах зайнятості по
Вінницькій області і м. Вінниця за 2014-2015 рр.**

	Кількість громадян, які мали статус безробітного впродовж року – всього, осіб		З них працевлаштовано			
			осіб		відсотків до загальної кількості зареєстрованих безробітних	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Вінницька обл.	78195	77068	31471	28043	40,2	36,4
м. Вінниця	12469	13172	7458	7661	59,8	58,2
Частка м. Вінниця, %	15,9	17,1	23,7	27,3	–	–

Джерело: Головне управління статистики у Вінницькій області [1]

У складі безробітних, як вже відмічалось, служба зайнятості фіксує тільки тих осіб, які звернулися у службу зайнятості для реєстрації, а також для отримання допомоги по безробіттю. Більша частина безробітного населення намагається вирішити проблему працевлаштування самостійно. Відсутність показників економічно активного населення, а також реєстрація не всіх безробітних, як вимагає Методологія МОТ, суттєво занижує показники рівня безробіття по місту й викривляє ситуацію. Це дуже серйозний недолік щодо обліку й аналізу безробіття, ринку праці, соціально-економічного розвитку міста.

Розподіл безробітних за тривалістю робочого часу та віковими групами у м. Вінниця в порівнянні з Вінницькою обл. представлено в табл. 5.

Таблиця 5

**Тривалість зареєстрованого безробіття у центрах зайнятості Вінницької обл. і м.
Вінниця за 2015 р.**

	Кількість зареєстрованих безробітних, осіб	У тому числі за тривалістю безробіття						Середня тривалість безробіття, міс
		до 1 міс	від 1 до 3 міс	від 3 до 6 міс	від 6 до 9 міс	від 9 до 12 міс	12 міс і більше	
Вінницька обл.	28061	8534	8756	4989	3053	2009	720	3
м. Вінниця	3024	575	881	130	517	129	16	4
Частка %	10,8	6,7	10,1	2,6	16,9	6,4	2,2	–

Джерело: Головне управління статистики у Вінницькій області [1]

Частка безробітних у м. Вінниця складає 10,8% всіх безробітних області. Середня тривалість безробіття у м. Вінниця склала в середньому 4 місяці, тобто на місяць більше, ніж у Вінницькій обл. Найбільша чисельність знаходження у статусі безробітних і по області й по місту складає 1-3 місяці, для міста це 29,1% осіб, для області – 31,2%.

Перебування в статусі безробітного в Вінниці впродовж 6-9 місяців виявлено для 17,1% зареєстрованих, значно довший термін установлено для невеликої частки безробітних (відповідно 4,3% і 0,5%).

На рис. 4 наведено дані по Вінницькій обл. для видів економічної діяльності з найбільшою чисельністю працюючих.

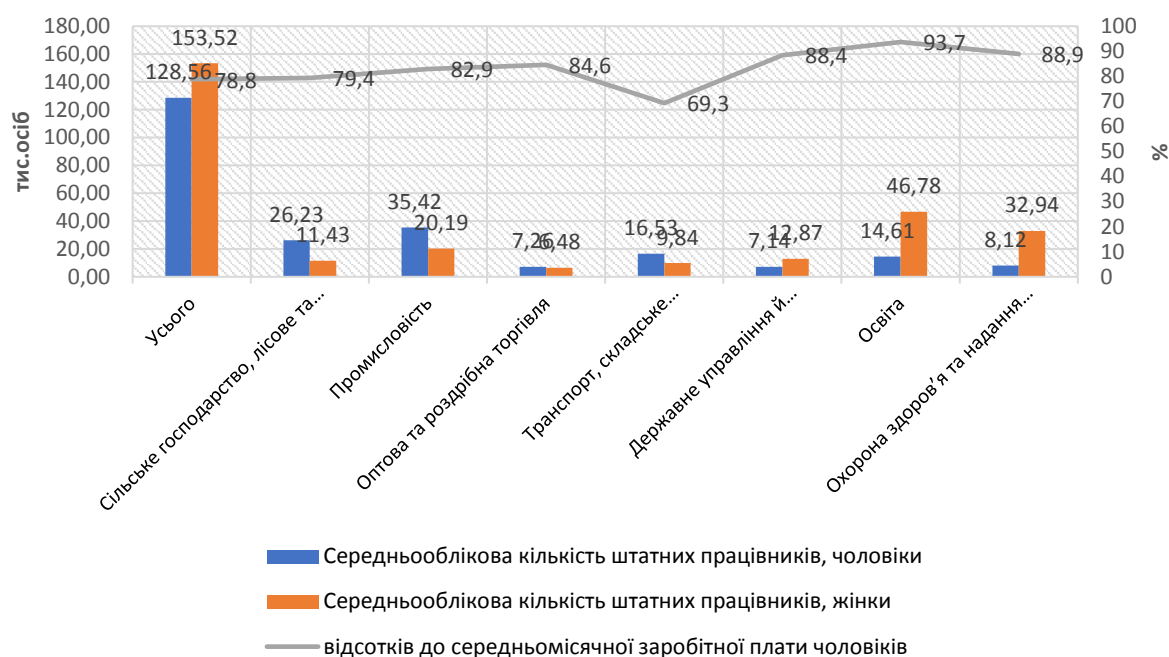


Рис. 4 Розподіл і номінальна заробітна плата штатних працівників за видами економічної діяльності та статтю у Вінницькій обл. за 2015 р.

У всіх видах економічної діяльності Вінницької обл. зайнято 282,082 тис. осіб (по місту показник не розробляється). Частка зайнятих жінок (54,5%) переважає частку зайнятих чоловіків (45,5%). Але в таких видах діяльності, як сільське господарство, промисловість, транспорт, складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту тощо, переважає частка чоловіків. Значно більше працюючих жінок у галузях соціальної сфери (освіта, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги).

Оплата праці жінок відстає від оплати праці чоловіків, як в цілому (78,8%), так і в окремих видах діяльності, що пов'язано з галузевими особливостями й посадами, які обіймають в них чоловіки та жінки. Найменше відрізняється заробітна плата чоловіків і жінок в освіті.

Зробимо деякі порівняння. Враховуючи, що валовий регіональний продукт (ВРП) і велика кількість інших показників по місту не розраховується, зіставимо показники Вінницької області з показниками по Україні. Частка зайнятого населення Вінницької обл. по всіх видах діяльності складала у 2016 р. 3,7% зайнятих по країні. Частка ВРП Вінницької обл. у ВВП України – 3,0%. ВВП на одну особу в Україні на 24,5% вище ніж ВРП на одну особу у Вінницькій обл. Продуктивність суспільної праці в Україні також на 25,0% вище ніж у Вінницькій обл. Тому і заробітна платня в Україні, наприклад, у грудні 2016 р. була на 25,6% вище ніж у Вінницькій обл. Отже, не може бути високою заробітна платня при невисокій продуктивності праці.

Таким чином, при позитивній демографічній ситуації, стан ринку праці не є задовільним. Ринок праці Вінниці характеризується значними диспропорціями, пов'язаними з невідповідністю попиту та пропозиції на робочу силу, недостатньою кількістю вакансій, невисокою якістю робочих місць, низькою заробітною платою, практичною неможливістю впливу роботодавців на підготовку кадрів, обмеженими можливостями вдалого перспективного працевлаштування. В той же час ринок праці міста має потенціал розвитку, який проявляється вже сьогодні інтенсивністю динаміки

вакансій, в тому числі конкурентоспроможних та системною роботою в напрямі підвищення інвестиційної привабливості міста. В цьому контексті особливий характер мають питання працевлаштування для молодих людей, які є більш активними та вільними, тому частіше обирають інші ринки праці для самореалізації за умов відсутності інформації щодо позитивних зрушень, які поки що не є помітними. Тому активна промоція діяльності місцевої влади щодо укріплення потенціалу міста є затребуваною, оскільки стан ринку праці є похідним від стану економіки міста і регіону.

Отже, аналіз трудового потенціалу міста в системі ресурсного потенціалу розвитку є підставою для визначення таких його характеристик. Сильними сторонами є: позитивна динаміка чисельності населення (2006-2015 рр.); більш сприятлива (прогресивна) вікова структура населення ніж в Україні; позитивний природний приріст населення; наявність різнопрофільних вищих та професійних навчальних закладів, які, за умов приведення змісту підготовки до перспективних потреб ринку праці можуть забезпечити економіку міста молодими кваліфікованими кадрами. До слабких сторін маємо віднести недостатньо диверсифіковану структуру економіки міста (поки що Вінниця сприймається як центр аграрного регіону з орієнтацією на переробну промисловість та торгівлю); незначну пропозицію вакансій і велике навантаження на 1 вакансію; скорочення зайнятості населення; зниження з 2013 р. позитивного природного приросту й міграційний відтік населення працездатного віку та молоді; нерозвиненість соціальної інфраструктури міста та інфраструктури підтримки малого бізнесу.

Таким чином, встановлений склад соціально-демографічних характеристик трудового потенціалу м. Вінниця є достатньо рухомим, таким, що має тенденцію до кількісних втрат, які, за певних умов можуть бути компенсовані якісним зростанням. Йдеться про освітні складові, концентрацію та раціональне використання креативного потенціалу, збереження здоров'я і працездатності, забезпечення умов для самонавчання, підтримку високого рівня вмотивованості економічно активного населення. Тобто стратегічна ціль в зазначеному контексті має передбачати цілеспрямоване формування адекватних перспективній структурі економіки міста активів людського капіталу в системі освіти та акцент на якісних характеристиках економічно активного населення, які забезпечують порівняно вищі обсяги доданої вартості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт Головного управління статистики у Вінницькій обл. [Електронний ресурс]. Доступ з: <http://www.vn.ukrstat.gov.ua/index.php/statistical-information.html>
2. Скільки беженцев сейчас живет в нашей области [Електронний ресурс]. Доступ з: <https://vn.20minut.ua/kriza-v-ukrayini/skol-ko-bezhencev-zhivet-sejchas-v-nashej-oblasti-10429838.html>
3. Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань [Електронний ресурс]. Доступ з: <https://usr.minjust.gov.ua/>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. Доступ з: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Шаульська Л.В. Стратегія розвитку трудового потенціалу України: Монографія / Л.В.Шаульська / НАН України. Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2005. – 502 с.

УДК 657.62

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

Беспалова А.Г., к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів і банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса

АНАЛІТИЧНА КОМПОНЕНТА ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розглянуто функціональні можливості аналітичного інструментарію як обов'язкової компоненти фінансового планування в умовах реалізації тактичних і стратегічних цілей в системі фінансового менеджменту. Особлива увага приділяється бюджетуванню грошових потоків на основі коригування показників дебіторської та кредиторської заборгованості, коефіцієнтів їх оборотності з урахуванням вимог міжнародних стандартів фінансової звітності і національних стандартів бухгалтерського обліку. Досліджено ступінь впливу зміни виручки від реалізації на тривалість обороту оборотних активів.

Значення чистого грошового потоку у фінансовому плануванні досліджується у взаємозв'язку з ліквідністю та платоспроможністю суб'єкта господарювання, як передумова максимізації ринкової вартості. Досліджено можливість використання показника витрати на одну грошову одиницю продукції для формування плану доходів і витрат, для проведення його факторного аналізу, а також аналізу рентабельності продажу за рахунок рентабельності окремих виробів та їх структури.

Це дає можливість точніше планувати цілу низку показників, цільових орієнтирів фінансового планування, сконцентрувати увагу на можливому пошуку резервів підвищення ефективності роботи.

Ключові слова: фінансове планування, бюджетування, грошові потоки, дебіторська та кредиторська заборгованість, ліквідність, платоспроможність, ринкова вартість, прибуток.

Табл. 1, Літ. 8.

Ионин Е.Е., Беспалова А.Г.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ КОМПОНЕНТА ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Рассмотрены функциональные возможности аналитического инструментария как обязательной компоненты финансового планирования в условиях реализации тактических и стратегических целей в системе финансового менеджмента. Особое внимание уделяется бюджетированию денежных средств на основе корректировки показателей дебиторской и кредиторской задолженности, коэффициентов их оборачиваемости с учетом требований международных стандартов финансовой отчетности и национальных стандартов бухгалтерского учета. Исследована степень влияния изменения выручки от реализации на продолжительность оборота оборотных активов.

Значимость чистого денежного потока в финансовом планировании исследуется во взаимосвязи с ликвидностью и платежеспособностью субъекта хозяйствования, как предпосылка максимизации рыночной стоимости. Исследована возможность использования показателя затрат на одну денежную единицу продукции для формирования плана доходов и расходов, для проведения его факторного анализа, а также анализа рентабельности продажи за счет рентабельности отдельных изделий и их структуры.

Это дает возможность точнее планировать целый ряд показателей, целевых ориентиров финансового планирования, сконцентрировать внимание на возможном поиске резервов повышения эффективности работы.

Ключевые слова: финансовое планирование, бюджетирование, денежные потоки, дебиторская и кредиторская задолженность, ликвидность, платежеспособность, рыночная стоимость, прибыль.

Ionin E., Vespalova A.

THE ANALYTICAL COMPONENT OF ECONOMIC ENTITY'S FINANCIAL PLANNING

The article deals with functional capabilities of analytical tools as an obligatory component of financial planning in the context of implementing tactical and strategic objectives in the financial management system. Special attention is given to budgeting of cash on the basis of adjusting the indicators of receivable and liabilities, its ratios turnover, taking into account the requirements for international financial reporting standards and national accounting standards. The incidence of changes in revenues from sales on the duration of turnover of current assets was investigated.

Importance of net cash flow in financial planning is investigated in connection with the liquidity and solvency of the business entity, as a prerequisite for maximizing market value. Investigated the possibility of using an indicator of costs per one monetary unit of production for income and expenditure plan formation, for carrying out its factor analysis, and also return on sales analysis through profitability of individual products and their structure.

This allows to plan a number of indicators, targets for financial planning more precisely, focus on the possible search for reserves to improve performance.

Key words: financial planning, budgeting, cash flows, receivable and liabilities, liquidity, solvency, market value, profit.

Постановка проблеми. Практику управління сучасними підприємствами вже неможливо уявити без фінансового менеджменту, який є найважливішою функціональною підсистемою, що забезпечує розвиток фінансовими ресурсами, пошук їх оптимальної структури з метою зростання ринкової вартості. Цілком очевидно, що фінансовий менеджмент є необхідною умовою досягнення стратегічних і тактичних цілей. Успішна реалізація поставлених цілей досягається шляхом обґрунтованого фінансового планування.

Високі вимоги ринку, ускладнення технології та організації виробничих процесів вимагають удосконалення методології фінансового планування у стратегії розвитку суб'єктів господарювання. Питання методології фінансового планування передбачають поширення аналітичного інструментарію, аналітичних процедур та інформаційного масиву на рівні управлінського обліку.

Аналіз останніх досліджень. Питання фінансового планування є предметом досліджень вітчизняних та закордонних вчених: Бланка І.О., Бриггема Ю., Брейлі Р., Гапенські Л., Молякова Д.С., Савчука В.П., Хана Д. та інших. Водночас з цим недостатньо досліджені питання функціональних можливостей аналітичного інструментарію фінансового планування, як обов'язкової компоненти фінансового менеджменту.

Мета наукової статті. Дослідження функціональних можливостей аналітичного інструментарію як обов'язкової компоненти фінансового планування для реалізації тактичних і стратегічних цілей.

Викладення основного матеріалу. Об'єктом фінансового планування, як відомо, є фінансові ресурси в процесі їх формування, розподілу та використання, відповідні фінансові відношення та вартісні пропорції при їх використанні. В цілому можна сказати, що фінансове планування знаходить своє відображення в основних елементах бухгалтерського обліку: активах, власному капіталі, зобов'язаннях, доходах, витратах, фінансових результатах, грошових потоках.

Найважливішими показниками при складанні та аналізі бюджету грошових коштів є вхідний, вихідний і чистий грошові потоки. Відповідно до основних напрямків надходження і вибуття грошових коштів формуються показники виручки від реалізації і закупівлі, які в умовах подальшої оплати зумовлюють формування показників комерційної дебіторської та кредиторської заборгованості. Взаємозв'язок показників господарських операцій і грошових потоків в даному випадку можна представити таким чином у вигляді балансового рівняння.

При продажі товарів, готової продукції:

$$D_1 + S - H = D_2; \quad (1)$$

$$H = D_1 + S - D_2; \quad (2)$$

$$H = S \pm D_{1,2}; \quad (3)$$

При закупівлі товарів, сировини, матеріалів балансове рівняння взаємозв'язку показників буде мати наступний вигляд:

$$K_1 + ZA - PL = K_2; \quad (4)$$

$$PL = K_1 + ZA - K_2; \quad (5)$$

$$PL = ZA \pm K_{1,2}; \quad (6)$$

Для визначення закупівля (вхід) товарів використовуємо наступне балансове рівняння:

$$Z_1 + ZA - PZ = Z_2; \quad (7)$$

$$ZA = Z_2 + PZ - Z_1; \quad (8)$$

де, D_1, D_2 – дебіторська заборгованість відповідно на початок і кінець періоду;

K_1, K_2 – кредиторська заборгованість відповідно на початок і кінець періоду;

Z_1, Z_2 – запас відповідно на початок і кінець періоду;

H – надходження грошових коштів;

S – продаж товарів, робіт, послуг;

ZA – закупівля товарів, матеріалів, сировини;

PL – платежі кредиторам;

PZ – проданий запас.

В процесі фінансового планування важливішим аналітичним показником є період оборотності комерційної дебіторської та кредиторської заборгованості. В зарубіжній літературі для виміру оборотності використовуються дні і кількість оборотів (рази). Вітчизняна методика уточнює цей показник, а саме: коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) і тривалість одного обороту в днях. Цілком очевидно, що визначальним є коефіцієнт оборотності.

В аналітичному плані розрахунок коефіцієнта оборотності і його використання не викликає труднощів навіть у зовнішніх користувачів. Для цього їм цілком достатньо інформації про чисту виручку від реалізації зі звіту про фінансові результати та середніх залишках оборотних активів з бухгалтерського балансу. «Вічної проблемою» є порівнянність чисельника і знаменника цієї формули в силу того, що в чисельнику виручка відображається у цінах реалізації, а в знаменнику залишки відображаються за собівартістю. Слід зазначити, що даний коефіцієнт ще в господарській практиці СРСР

піддавався безперервній модифікації: так в чисельнику формули була собівартість реалізованої продукції (яка, як відомо не є заключною стадією кругообігу), а в знаменнику - залишки оборотних коштів на кінець періоду. Однак, в даному випадку мала місце не співмірність чисельника (інтервальний показник) і знаменника (моментний показник).

Коефіцієнт оборотності залишається активним інструментом аналізу, наприклад, він використовується в п'ятифакторній моделі Альтмана, у формулі Дюпон, в офіційних методиках фінансового аналізу, затверджених органами виконавчої влади. Його практичне використання в оцінці рівня і якості потенціалу оборотних активів і впливу на результативність фінансового планування, викликає необхідність дослідження методики його розрахунку.

Виходити треба з визначення того, що початковою і завершальною стадією виробничого кругообігу є грошові кошти. При використанні касового методу в системі бухгалтерського обліку виручка визнавалася і, відповідно, відбивалася в звітності за фактом надходження коштів на рахунок підприємства або до каси. При використанні методу нарахувань, коли операції визнаються та відображаються у звітності за фактом їх звершення, цього не відбувається. У показнику виручки, крім надходження грошових коштів (оплати), відображається і продаж (відвантажена продукція).

Стандарти бухгалтерського обліку (МСФЗ 18 і ПС(Б)О 15) дають підставу зробити висновок про те, що дохід від реалізації продукції не є ще завершальною стадією кругообігу коштів. Особливо в даному випадку цікаво одне з умов визнання доходу - наявність впевненості (або високого рівня ймовірності) в отриманні економічних вигід. Слід звернути увагу і на час визнання доходу: не минуле, а майбутнє в отриманні економічних вигід. Другим моментом, що підтверджує цей висновок, може бути механізм оцінки виручки за справедливою вартістю, тобто тією сумою грошей, яку можна отримати в обмін на даний актив. Саме, «сума грошей, яку можна отримати», якраз і свідчить про те, що в показнику дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не відображається ще завершальна стадія кругообігу коштів.

У зв'язку з цим, необхідно досліджувати вплив зміни доходу (виручки) від реалізації на тривалість одного обороту в днях. Розглянемо дане питання на формалізованому прикладі. З цією метою введемо умовні позначення: S - обсяг реалізації; O - середній залишок оборотних коштів; T - тривалість періоду (фіксована величина); K - коефіцієнт оборотності оборотних коштів; D - тривалість одного обороту в днях.

Загальна залежність між значеннями тривалості одного обороту в днях і зміною виручки від реалізації буде наступною:

$$K = \frac{S}{O}; \quad (9) \quad D = \frac{T}{K}; \quad (10)$$

Підставимо (9) в (10):

$$D = \frac{T}{\frac{S}{O}} = \frac{TO}{S}; \quad \text{або} \quad \frac{O}{\frac{S}{T}} \quad (11)$$

Задачу будемо розглядати в умовах постійної величини середніх залишків оборотних коштів. Оскільки S змінюється, то можемо записати:

$$S' = \alpha S; \quad (11)$$

де $\alpha > 1$ означає збільшення обсягу реалізації (на 10%, $\alpha = 1,1$; на 20%, $\alpha = 1,2$; на 30%, α

= 1,3 тощо). Якщо $\alpha < 1$ - зменшення обсягу реалізації (на 10%, $\alpha = 0,9$; на 20%, $\alpha = 0,8$; на 30%, $\alpha = 0,7$ и т.д.).

Отже, при підстановці (11) в (10), одержимо $D = \frac{TO}{\alpha S}$, або функціональна обернено пропорційна залежність: $D \sim \frac{1}{\alpha}$ залежність не жорстка. Таким чином, можна зробити висновок: при збільшенні приросту обсягу реалізації тривалість одного обороту зменшується, при зменшенні - збільшується.

З метою подальшого дослідження розглянемо співвідношення темпів приросту обсягу реалізації і тривалості одного обороту в днях (K_1) і зворотне співвідношення (K_2). Залежність між двома цими коефіцієнтами буде наступною: $K_1 = \frac{1}{K_2}$

$$K_2 = \frac{D_{об}}{S} = \frac{T/K}{S} = \frac{T}{KS} = \frac{T}{S \frac{TO}{S}} = \frac{TO}{S^2}; \quad (12)$$

Оскільки $S' = \alpha S$, то $K_2 = \frac{TO}{(\alpha S)^2} = \frac{TO}{\alpha^2 S^2}$, а, отже, подальше дослідження цього коефіцієнта не дає інформативних результатів, оскільки він приймає значення хаотично. Отримані результати підтвердимо на умовному прикладі, що відбиває зміну річного обсягу реалізації і тривалості одного обороту в днях (табл. 1).

Таблиця 1

Зміна оборотності оборотних активів залежно від обсягу реалізації

Показники	Базовий варіант	Варіанти зміни обсягу реалізації, у %							
		+ 10 %	+ 20 %	+ 30 %	+ 40 %	- 10 %	- 20 %	- 30 %	- 40 %
Річний обсяг реалізації, тис. грн. (S)	100	110	120	130	140	90	80	70	60
Середні залишки оборотних коштів, тис. грн. (O)	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Коефіцієнт оборотності, раз (K)	10	11	12	13	14	9	8	7	6
Тривалість одного обороту в днях (D)	36	32,7	30	27,7	25,7	40	45	51,4	60
Відхилення D від базового варіанту, днів: (- прискорення, + уповільнення)	-	-3,3	-6	-8,3	-10,3	4	9	15,4	24
$K_1 = \Delta S / \Delta D$	-	1,1 / -3,3 = -0,030	1,2 / -6 = -0,20	1,3 / -8,3 = -,156	1,4 / -10,3 = -7,36	0,9 / 4 = 0,225	0,8 / 9 = 0,088	0,7 / 15,4 = 0,045	0,6 / 24 = 0,025
$K_2 = \Delta D / \Delta S$	-	-3,3 / 1,1 = -3	-6 / 1,2 = -5	-8,3 / 1,3 = -6,38	-10,3 / 1,4 = -7,36	4 / 0,9 = 4,44	9 / 0,8 = 11,25	15,4 / 0,7 = 22	24 / 0,6 = 40

Таким чином, представлені розрахунки показують, що спотворення інформації про обсяг реалізації виявляє помітний вплив на достовірність результатів оборотності оборотних коштів. Збільшення річного обсягу реалізації від 10% до 40% призводить до штучного прискорення оборотності відповідно від 3,3 днів до 10,3 днів.

При зменшенні річного обсягу реалізації від 10% до 40% результат зворотний, відбувається уповільнення оборотності від 4 днів до 24 днів.

Схематично це може бути представлено наступним чином:

$$\pm S \xrightarrow{\text{результат}} \mu D$$

де, $\pm S$ – збільшення, зменшення обсягу реалізації;

μD – зменшення, збільшення тривалості одного обороту в днях.

Враховуючи, що показник доход (виручка) від реалізації не відображає ще надходження грошових коштів, отже, в аналітичному плані потрібне уточнення методики розрахунку коефіцієнта оборотності. Перш за все, потрібна інформація про надходження грошових коштів на підприємство протягом аналізованого періоду. Найбільш простим і доступним способом для зовнішніх користувачів є коригування доходу (виручки) від реалізації на зміну дебіторської заборгованості.

Більш обґрунтовано це робити до комерційної заборгованості, тобто за товари, роботи і послуги. В силу того, що ця заборгованість, як правило, займає найбільшу питому вагу в усій дебіторській заборгованості (90% і більше), то можна, з певною часткою умовності, говорити про надходження грошових коштів в цілому по підприємству. З цією метою, залежність між доходом (виручкою) від реалізації та надходженням грошових коштів можна представити у вигляді формули 3.

Збільшення залишків дебіторської заборгованості означає, що надходження грошових коштів буде менше обсягу продажу, а зменшення її залишків, навпаки, призведе до того, що надходження грошових коштів буде більше обсягу продажу на величину зниження цієї заборгованості.

Відносно оборотності кредиторської заборгованості в чисельнику формули (9) замість обсягу реалізації буде обсяг закупівлі товарів (собівартість реалізованої продукції).

Вагомим компонентом фінансового планування є бюджет грошових потоків (cash flow), який по своїй суті дає можливість дати відповідь на ряд питань:

1) чи достатньо коштів для здійснення своєї діяльності та виконання своїх зобов'язань у певні періоди часу?

2) чи необхідно додатково залучати кошти, у тому числі – позичені кошти?

Іншими словами, річ йде про можливість продовження своєї роботи, тобто реалізація принципу безперервної діяльності, на основі платоспроможності підприємства. Це обумовлює необхідність широкого використання у фінансовому плануванні аналітичних показників ліквідності і платоспроможності: «Однією з першорядних турбот фінансових аналітиків є ліквідність: чи зможе компанія задовольнити свої зростаючі зобов'язання?» [1, с. 239].

У сучасній літературі ще має місце ототожнення цих двох понять. При їх дослідженні слід визнати, що поняття «ліквідність» полісемічно [2, с. 70]. Проведений компаративний аналіз тлумачення цих термінів дає можливість зробити висновок, що найбільш вдало дають визначення цього терміну представники англо-американської системи GAAP - Загальноприйняті бухгалтерські принципи: Бернстайн Л.А., Брігхем Ю., Карлін Т.Р., Макмін А.Р., та інші. Професійна організація банкірів Великої Британії (The

Chartered Institute of Bankers) підкреслює «Ліквідність фірми – це її спроможність перетворювати свої активи у гроші для покриття усіх необхідних платежів в міру настання їх терміну» [3, с. 199].

Складання бюджету руху грошових коштів базується на використанні балансового рівняння:

$$Q_1 + \text{ЧГП} = Q_2 ; \quad (13)$$

де, Q_1, Q_2 – залишки грошових коштів відповідно на початок і кінець періоду;

ЧГП – чистий грошовий потік.

Таким чином, результативний показник чистий грошовий потік, як динамічна величина, балансує зі статичною величиною залишків коштів.

При бюджетуванні грошових коштів і в цілому при складанні фінансового плану слід враховувати критерії оцінки результативності у розрізі видів діяльності: операційна, інвестиційна, фінансова. Позитивне значення чистого грошового потоку в цілому по підприємству, в тому числі і по операційній діяльності є свого роду нормою бізнесу, для операційній діяльності позитивно оцінюється від'ємне значення чистого грошового потоку.

Результат чистого грошового потоку дає підставу судити про роботу суб'єкта підприємницької діяльності: позитивна величина в динаміці свідчить про необхідну платоспроможності та фінансової стійкості. Негативна величина означає, що витрати підприємства перевищують надходження коштів, а збереження такого положення в тривалій перспективі призводить до неплатоспроможності.

Цільовим показником бюджету грошових коштів є залишки коштів на початок і кінець періоду. Негативне значення залишку вказує на необхідність залучення додаткових коштів для забезпечення фінансування всіх витрат.

Збалансованість грошових потоків і позитивний чистий грошовий потік є свідоцтвом платоспроможності суб'єкта господарювання, яка завжди була пріоритетною, особливо у короткостроковому періоді. Це є своєрідним Дамокловим мечем, що уособлює постійну загрозу життєдіяльності підприємства.

Умови забезпечення безперервної діяльності підприємства, як однієї з якісних характеристик його життєздатності, передбачають необхідність своєчасного і в повному обсязі виконання своїх зобов'язань, що вимагає підтримки на відповідному рівні його платоспроможності. Здатність оплачувати свої зобов'язання виступає в якості найважливішого ознаки ефективності управління фінансами підприємства і відповідно – фінансового планування: «Здатність підприємства платити за своїми зобов'язаннями у разі настання терміну платежу є ключовим визначальним чинником міцності фінансового стану підприємства» [3, с. 192].

Таким чином, можна зробити висновок, що поняття платоспроможність ширше, ніж ліквідність і платоспроможність конкретизує можливість погашення зобов'язань. В аналітичному плані це передбачає використання в фінансовому плануванні цілої низки абсолютних і відносних показників (фінансових коефіцієнтів). Серед абсолютних показників в першу чергу слід звернути увагу на робочий капітал (working capital), який визначається як різниця між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями ідея якого ґрунтується на потенційно можливих грошових потоках (надходження та вибуття), а сам робочий капітал – це потенційний чистий грошовий потік. Цілком зрозуміло, що його позитивне значення свідчить про потенційну платоспроможність і суттєво впливає на максимізацію ринкової вартості підприємства, а це в свою чергу цільовий орієнтир при стратегічному фінансовому плануванні.

Визначення зростання ринкової вартості компанії як її головної мети знайшло відображення в роботах зарубіжних і вітчизняних економістів: Коупленд Т., Коллер Т., Мурін Д., Скотт М., Брейлі Р., Майерс С., Бланк І.О. та інші. Найбільш лаконічними з цього приводу є висловлення:

- 1) Максимізація вартості для акціонерів є або повинна бути головною метою всіх підприємств» [4, с. 25];
- 2) «Секрет успіху фінансового управління криється в збільшенні вартості» [5, с. 3].

Бланк І.О., досліджуючи розвиток (в рамках теорії фірми) основних моделей головної цільової функції підприємства виділяє в сучасних умовах модель максимізації його ринкової вартості, як цілі фінансового менеджменту, який виступає однією з основних функціональних керуючих систем підприємства [6, с. 73, 88].

Досліджуючи роль показника робочий капітал у фінансовому плануванні і в першу чергу при складанні прогнозованої фінансової звітності, слід враховувати той фактор, що основне джерело його збільшення – це наявність прибуткової діяльності, що є метою підприємницької діяльності та вирішальним фактором максимізації ринкової вартості підприємства, як цілісного майнового комплексу і бізнесу.

План доходів і витрат дає можливість розрахунку цільового показника чистого прибутку, як найважливішого джерела фінансування розширеного відтворення. Випередження темпів росту собівартості реалізованої продукції, операційних витрат у порівнянні із чистим виручкою від реалізації означає зростання витратності операційної діяльності відповідно має місце зниження рентабельності. В аналітичній практиці широко використовується показник витрат на 1 грн. продукції, який визначається як відношення собівартості продукції ($\sum_{i=1}^n z_i \times q_i$) до її вартості ($\sum_{i=1}^n p_i \times q_i$).

Перевагою цього показника є, перш за все, його порівнянність, що дає можливість аналізувати витрати підприємств за різні періоди не тільки в межах однієї галузі, а й різних галузей. Зовнішній користувач може його розрахувати на основі даних звіту про фінансові результати стосовно обсягу реалізованої продукції, визначаючи при цьому основні причини зміни фінансового результату.

Крім суто аналітичної практики, показник витрат на 1 грошову одиницю продукції використовується і у фінансовому плануванні, як один з варіантів аналітичного методу планування прибутку (P), який можна подати так:

$$P = Q * (1 - B); \quad (15)$$

де, P- плановий прибуток;

Q – очікуваний обсяг продукції;

B – витрати на 1 грошову одиницю продукції.

Значення показника витрат на 1 грошову одиницю є найважливішим індикатором ефективності бізнесу. Виходячи із значущості цього показника у фінансовому плануванні та аналізі господарської діяльності, важливу роль грає його факторний аналіз.

Фактори, що впливають на зміну витрат на 1 грн. продукції, робіт, послуг можна об'єднати в такі групи:

- 1) Ціни на сировину і матеріали, рівень витрат трудових і матеріальних ресурсів;
- 2) Відпускні ціни на продукцію;
- 3) Структурні зрушення в складі продукції.

Використовуючи первинний масив інформації про фізичні обсязи, ціни і

собівартості кожного виду продукції (робіт, послуг), можна визначити вплив цих факторів. Для розрахунку дані фізичного обсягу продукції планового періоду розраховуються в цінах і за собівартістю базисного і планового періодів.

У формалізованому вигляді методика факторного аналізу має наступний вигляд:

1. Загальна зміна показника витрат на 1 грн. продукції, робіт, послуг у звітному, в порівнянні з базисним періодом:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{1i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{0i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{0i}} \quad (16)$$

2. Вплив зміни відпускних цін на продукцію:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{1i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{0i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{0i}} \quad (17)$$

3. Вплив зміни собівартості одиниці продукції:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{1i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{0i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{0i}} \quad (18)$$

4. Вплив зміни структури продукції:

$$\frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{1i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n z_{0i} \times q_{0i}}{\sum_{i=1}^n p_{0i} \times q_{0i}} \quad (19)$$

де, q_0, q_1 - фізичний обсяг продукції в базисному і плановому періодах;

z_0, z_1 - собівартість одиниці продукції в базисному і плановому періодах;

p_0, p_1 - ціна одиниці продукції в базисному і плановому періодах.

Використовуючи інформацію про фізичні обсяги продукції, собівартість і ціни можна визначити також рентабельність всієї продукції (продажу), її зміну і вплив рентабельності окремих виробів на загальне відхилення. З позиції оцінки господарської діяльності та прийняття управлінських рішень на основі фінансового планування, тенденція до зниження цього показника є своєрідним індикатором конкурентоспроможності продукції і підприємства в цілому.

Рентабельність продукції (робіт, послуг) є базовою «цеглиною» у формуванні фінансового стану підприємства і, відповідно, впливає на ринкову вартість майна. Взаємозв'язок з рентабельністю активів, власного капіталу, інвестованого капіталу в даному випадку реалізується через ділову активність, тобто через коефіцієнт оборотності. Із зростанням цих показників більше можливостей у підприємства для розширення своєї діяльності, виплати дивідендів і зростання показника ринкової капіталізації.

Показники рентабельності всієї продукції і окремих її видів розраховуються за єдиною методикою, чим забезпечується їх взаємна ув'язка. Рівень рентабельності всієї

продукції залежить від зміни рентабельності окремих виробів і питомої ваги виробів в обсязі продажу. Цей показник характеризує розмір прибутку в розрахунку на 1 грн. продукції.

При обчисленні рентабельності продажу (ROS), рентабельності всієї продукції необхідно виходити з такою залежністю:

$$ROS = \sum_{i=1}^n r_i q_i ; \quad (20)$$

де r_i - рентабельність i -го виду продукції;
 q_i - частка i -го виду продукції в загальному обсязі продажу;
 n - кількість найменувань видів продукції.

Процедура аналізу у формалізованому вигляді може бути представлена таким чином:

1. Загальна зміна показника рентабельності продажу в звітному порівняно з базисним періодом:

$$\frac{\sum_{i=1}^n q_{1i} P_{1i} - \sum_{i=1}^n q_{1i} z_{1i}}{\sum_{i=1}^n q_{1i} P_{1i}} - \frac{\sum_{i=1}^n q_{0i} P_{0i} - \sum_{i=1}^n q_{0i} z_{0i}}{\sum_{i=1}^n q_{0i} P_{0i}} ; \quad (21)$$

2. Вплив змін індивідуальної рентабельності окремого виду продукції:

$$\sum_{i=1}^n (r_{1i} - r_{0i}) x d_{1i} ; \quad (22)$$

3. Вплив змін структури реалізованої продукції:

$$\sum_{i=1}^n (d_{1i} - d_{0i}) x r_{0i} \quad (23)$$

Таким чином, масив інформації, що містить дані про фізичний обсяг, ціни і собівартість окремих видів продукції, робіт і послуг дає можливість реалізувати наступні можливості і функції управління підприємства [7, с. 113]:

1. В сфері аналітичних розрахунків:

1.1. Визначити ступінь впливу факторів (фізичного обсягу, собівартості, відпускних цін і структурних зрушень) на зміну фінансового результату;

1.2. Визначити ступінь впливу факторів (відпускних цін, собівартості і структурних зрушень) на зміну витрат на 1 грошову одиницю продукції;

1.3. Визначити ступінь впливу чинників (структурні зрушення і індивідуальна рентабельність) на зміну рентабельності продажу.

2. У сфері фінансового планування:

2.1. Визначити очікувану виручку від реалізації продукції, робіт і послуг (вартість випуску);

2.2. Визначити очікувані витрати на реалізовану продукцію, робіт і послуг (витрати на випуск);

2.3. Визначити очікуваний прибуток від реалізації (випуску) продукції, робіт і послуг.

3. У сфері фінансового контролю (внутрішнього аудиту):

контроль за відхиленнями фактично отриманих показників у порівнянні з планованими (очікуваними): виручки, витрат і фінансових результатів.

4. В сфері оподаткування прибутку:

з метою стимулювання збільшення фізичних обсягів продукції, зниження витратного характеру продукції - надання пільг в частині отриманої від цього фактора прибуток (у IV кварталі 1991 р. в системі оподаткування прибутку надавалася пільга з прибутку, отриманого внаслідок збільшення обсягу продукції).

5. В сфері кредитування:

методика факторного аналізу може знайти застосування при кредитуванні різних бізнес-проектів, пов'язаних з випуском і реалізацією продукції, робіт, послуг.

Як відомо, безпосереднім джерелом погашення кредиту є грошовий потік, при цьому постійне перевищення надходжень порівняно з вибуттям грошових коштів завжди розглядається як гарантія кредитоспроможності підприємства. Факторний аналіз дає можливість чіткіше ув'язати структуру фінансового результату з грошовим потоком. Так наприклад, зниження собівартості продукції дає можливість збільшити прибуток, але зменшує вихідний грошовий потік і, відповідно, збільшує чистий грошовий потік. У зв'язку з цим, в МСФЗ зазначається: «Інформація щодо результатів діяльності підприємства є корисною при прогнозуванні здатності підприємства генерувати грошові кошти за рахунок існуючої бази ресурсів» [8, с. 47].

При формуванні інформації в рамках фінансового планування необхідно враховувати складність і мобільність фінансових відносин. Цільові показники фінансового планування: чистий прибуток, залишки коштів, баланс фінансових ресурсів, фінансовий стан розраховуються на основі певної інформації: виробничий потенціал, обсяги продукції (закупівля, виробництво, продаж), умови розрахунків, витрати, розподіл прибутку й ін.

Традиційний метод розрахунку рентабельності всієї продукції, як відношення прибутку до чистої виручки від реалізації, варто доповнити розрахунком рентабельності на основі співвідношення позитивного чистого грошового потоку до зазначеної бази. У першому випадку досягається оцінка ефективності діяльності на основі методу нарахувань, у другому - на основі касового методу. Наближення значень цих показників дає можливість більш реалістичніше планувати платоспроможність і фінансову стабільність через зростання прибутку й позитивного чистого доходу від операційної діяльності.

З цією метою в практику короткострокового та довгострокового фінансового планування доцільно ввести показник «коефіцієнт монетизації фінансового результату», як співвідношення позитивного чистого грошового потоку до чистого прибутку, що характеризує забезпеченість грошовими коштами фінансового результату, як джерела фінансування розвитку підприємства.

Висновки. Питання методології фінансового планування передбачають поширення аналітичного інструментарію, аналітичних процедур та інформаційного масиву на рівні управлінського обліку. Виходячи зі значення грошових потоків у життєдіяльності суб'єкта господарювання та забезпечення його платоспроможності, доцільно уточнення необхідності корегування на зміни балансових статей дебіторської та кредиторської заборгованості, тривалості їх обороту. Використання масиву інформації управлінського обліку дає можливість вирішити цілу низку задач фінансового планування, контролю, економічного аналізу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бриггем Ю. Ф. Энциклопедия финансового менеджмента/ Ю. Ф. Бриггем; сокр. пер. с англ.: А. А. Арзуманова, С. В. Власенко, В. Д. Медвинской и др.– М.: РАГС, 2007. –

815 с.

2. Маршалл Джон Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ. / Джон Ф. Маршалл, Випул К. Бансал. – М.: ИНФРА – М. 1998. – 784 с.
3. Бухгалтерский анализ / Пер. с англ. С.М. Тимачева; под ред. М.А. Гольцберга, Л.М. Хасан-Бек. – К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 1993. – 427 с.
4. Коупленд Т. Стоимость компаний: Оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мурин; пер. с англ. Н. Н. Барышникова. – М.: Олимп-Бизнес, 2000. – 576 с.
5. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов /Ричард Брейли, Стюарт Майерс; пер. с англ., науч. ред. Н. Н. Барышниковой. – М.: Олимп-Бизнес, 1997. – 977 с.
6. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия /И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2004. – 776 с.
7. Іонін Є.Є. Фінансова аналітика сучасного бізнесу: [монографія]/ Є.Є. Іонін, М.М. Овчинникова. – Донецьк: ДонНУ, 2012. – 304 с.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 /Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. – 1272 с.

Орехова Т.В., д.е.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса

Тертичний Я.С., аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Донецького національного університету імені Василя Стуса

ДРАЙВЕРИ ТРАНСФОРМАЦІЙ МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ДИГІТАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено питанням впливу розвитку інформаційних, комунікаційних та цифрових технологій на трансформації, які відбуваються в міжнародних виробничих системах. Досліджено сучасні технологічні напрями розвитку цифрової економіки. Визначено, що цифрові технології і дані, отримані від їх використання, можуть забезпечити нові джерела знання, інновацій та прибутку для бізнесу. Зазначено, що інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) є фундаментальним стимулом для зростання міжнародного виробництва. Координація все більш складних і розсіяних глобальних виробничих мереж не могла б бути можливою без суттєвого поліпшення комунікаційних можливостей. Визначено напрями основних трансформацій, які відбуваються в існуючих підходах до організації і управління міжнародними виробничими системами.

Ключові слова: цифрова економіка, дигіталізація, інформаційно-комунікаційні технології, міжнародне виробництво, трансформації міжнародних виробничих систем.

Рис.1, Табл.1, Літ.7

Орехова Т.В., Тертычный Я.С.

ДРАЙВЕРЫ ТРАНСФОРМАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ ДИГИТАЛИЗАЦИИ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена вопросам влияния развития информационных, коммуникационных и цифровых технологий на трансформации, происходящие в международных производственных системах. Исследованы современные технологические направления развития цифровой экономики. Определено, что цифровые технологии и данные, полученные от их использования, могут обеспечить новые источники знаний, инноваций и прибыли для бизнеса. Отмечено, что информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) являются фундаментальным стимулом для роста международного производства. Координация все более сложных и рассеянных глобальных производственных сетей не могла быть возможной без существенного улучшения коммуникационных возможностей. Определены направления основных трансформаций, которые происходят в существующих подходах к организации и управлению международными производственными системами.

Ключевые слова: цифровая экономика, дигитализация, информационно-коммуникационные технологии, международное производство, трансформации международных производственных систем.

Orekhova T.V., Tertychnyi Ya.S.
**DRIVERS OF TRANSFORMATIONS OF INTERNATIONAL
PRODUCTION SYSTEMS IN THE CONDITIONS OF GLOBAL
ECONOMY DIGITALIZATION**

The article is devoted to questions of influence of the development of information, communication and digital technologies on transformation which take place in international production systems. The modern technological directions of the development of digital economy are investigated. It is determined that digital technologies and data derived from their use can provide new sources of knowledge, innovation and profit for business. It is proved that information and communication technologies (ICTs) are a fundamental stimulus for the growth of international production. Coordination of increasingly complex and scattered global production networks could not have been possible without significant improvement in communication capabilities. The directions of the main transformations taking place in the existing approaches to the organization and management of international production systems are determined.

Key words: digital economy, digitization, information and communication technologies, international production, transformation of international production systems.

Сучасний період розвитку глобальної економіки характеризується безпрецедентним зростанням впливу науки і нових технологій на соціально-економічний розвиток усіх країн. Найпомітніше місце в цих процесах посіли технології інформаційної революції, яка зумовила сприйняття постіндустріального суспільства як інформаційного. Нові технології докорінно й швидко змінили структуру світової економіки. Виявилося, що неспроможність країни здійснювати структурну перебудову національної економіки відповідно до вимог нової технологічної парадигми чи зволікання з проведенням таких структурних змін не просто гальмує її розвиток, а й призводить до економічної деградації [1].

У дослідженнях соціально-економічних процесів, характерних для трансформації індустріального суспільства в постіндустріальне, пропонується ряд концепцій розвитку економіки. Зокрема інноваційна економіка, інформаційна економіка, цифрова (дигітальна) економіка, «нова» економіка, економіка знань, економіка, заснована на знаннях. Загальним для них є визнання пріоритетного значення інформації в економічному розвитку [2].

На особливу увагу заслуговують роботи представників неокласичного напрямку економічної науки, а саме Д. Белла, П. Друкера, Ф. Махлупа. Проблеми, пов'язані з новим етапом економічного розвитку суспільства, висвітлені в роботах таких вчених, як Н. Апатова, Ю. Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, Л. Федулова, А. Чубукова, А. Чухно. Питання розвитку інформатизації та дигіталізації виробничих відносин, формування цифрової економіки розглядаються в роботах С. Фостера, М. Грехама, С. Рангана, М. Сенгула та інших.

Метою даної статті є визначення головних рушійних сил, які спричиняють трансформації в сучасних міжнародних виробничих систем в умовах мейнстрімів розвитку глобальної економіки – інформатизації та дигіталізації.

Інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ) стали основним стимулом для зростання міжнародного виробництва. Зростання цифрової економіки являє собою як посилення, так і зрив симбіотичних зв'язків між ІКТ та міжнародним виробництвом. Інтенсифікація полягає в тому, що вона надає транснаціональним компаніям більш далекосяжні можливості для перетворення процесів і маршрутів на ринок, а також

переосмислення механізмів управління у глобальних виробничих мережах. Цифрова економіка породжує зовсім нові багатонаціональні бізнес-моделі, від «народжених глобалів» до віртуальних ТНК з принципово різними міжнародними потоками.

ІКТ є фундаментальним стимулом для зростання міжнародного виробництва. Координація все більш складних і розсіяних глобальних виробничих мереж не могла б бути можливою без суттєвого поліпшення комунікаційних можливостей.

Досягнення у сфері ІКТ сприяли поширенню нових механізмів управління в глобальних компаніях. Інтернет-технології також формують сучасні світові виробничі мережі [3]. Наслідки для розміщення ТНК та прийняття управлінських рішень залишаються предметом емпіричного аналізу та академічних дебатів. У деяких дослідженнях [4] стверджують, що прийняття ІКТ полегшує контроль в області аутсорсингу та інших виробничих відносин, шляхом постійного обміну інформацією. Інші пов'язують ІКТ з інтенсифікацією внутрішньої виробничої кооперації та внутрішньофірмової торгівлі [5].

Головними драйверами цих процесів стали розширення масового ринку користувачів комп'ютерів в середині 1980-х років, дозрівання інструментів цифрового проектування та роботизоване виробництво обладнання в 1990-х роках, бум аутсорсингу і офшорінг у 2000-х роках, та зростаючі здібності транснаціональних компаній (ТНК) для кращого використання корпоративних інформаційних технологій (ІТ), а також поліпшення сумісності і координації. Сьогодні інтеграція ланцюгів постачання відбувається як частина розробки цифрових технологій для бізнес-системи. «Третя промислова революція», заснована на інформаційно-комп'ютерних технологіях (ІКТ), підготувала етап для четвертої революції.

Ця остання революція виникла з поєднання технологій, які стають все більш поширеними через механічні системи, зв'язок та інфраструктуру. Зростаюча різноманітність пристроїв ІКТ, і особливо програмного забезпечення, стали все більше важливими у виробництві, обслуговуванні, транспорті і навіть сільському господарстві (наприклад, точне землеробство).

Цифрові технології та процеси мають далекоглядне значення та наслідки для організації роботи, виробництва та торгівлі, розширення існуючих організаційних і географічних фрагментацій в знаннях, інтенсивності бізнес-функцій тощо. Для глобального виробництва та глобальних компаній, дигіталізація впливає на всі сегменти ланцюгу поставок, від вхідної логістики до постачання готової продукції та управління внутрішніми процесами. Повний вплив цифрової економіки можливо буде оцінити лише тоді, коли все ці функції дозріють і стануть інтегрованими і широко використовуваними. Однак різні фактори, такі як ризики для безпеки, тиск на локалізацію даних, а також збір даних та конфіденційність уповільнюють розвиток цих процесів.

Ключові технології, що є основою цифрової економіки, включають в себе вдосконалену робототехніку, штучний інтелект (ШІ), Інтернет речей (ІР), хмарних обчислень, аналіз баз великих даних, тривимірний (3D) друк та електронні платежі. Хоча більшість країн, що розвиваються, перебувають на самому ранньому етапі використання цих технологій, для них важливо краще розуміти їх можливі наслідки. Крім того, кілька з цих технологій використовуються для підтримки зусиль щодо досягнення Цілей сталого розвитку [6].

Промислові роботи були доступні протягом десятиліть, але лише нещодавно вони стали більш витонченими і гнучкими. Революція масового виробництва початку двадцятого століття вводили виділені машини для повторних операцій. З часом, гнучкість і швидкість промислових роботів та машини з чисельно-програмним

управлінням (ЧПУ) збільшилися, а витрати на їх виробництво та експлуатацію знизилися. Сьогодні на машини можуть покладатися процеси з відносно простими алгоритмами регулювання виробництва.

Автоматизація та роботозабезпечення здійснюють вплив на робочі місця та навички. Штучний інтелект (ШІ) означає здатність машини наслідувати розумну поведінку людини. Це може передбачати виконання різних пізнавальних завдань, таких як відчуття, обробка усної мови, міркування, навчання, прийняття рішень та демонстрація вміння маніпулювати об'єктами відповідно. Інтелектуальні системи поєднують в собі аналітику велику даних, хмарне обчислення, систему взаємодії «машина-машина» (M2M), комунікації та ІТ для виробничої діяльності та навчання [7].

В даний час ШІ обмежується відносно вузькими, специфічними завданнями, далекими від загального, адаптивного інтелекту, якими володіють люди. Але технології ШІ розширюються у світі, і вже включені в широкий ряд продуктів і послуг - від онлайн-пошуку і послуг з перекладу до прогнозів руху в реальному часі і використання самохідних машин. Існує широкий спектр можливостей застосування для підтримки досягнень Цілей сталого розвитку.

Наприклад, IBM використовує свої рішення ШІ для вирішення проблем розвитку в Африці в таких сферах, як сільське господарство, охорона здоров'я, освіта, енергетика та вода через Ініціативний проект «Lucy».

Інтернет речей (ІР) стосується розширення з'єднання поза людьми та організаціями об'єктів та пристроїв [8]. Сьогодні датчики використовуються за низькою ціною не тільки в складі роботів і виробничого устаткування, але також і в операційних приладах, промислових транспортних засобах, будівлях, трубопроводах та побутовій техніці. Це стало можливим завдяки падінню цін на датчики, які можуть постійно передавати невеликі обсяги даних з дуже низькими вимогами до потужності. Бездротова передача дозволяє віддаленим пристроям легко посилатися на великі системи. Оскільки дані збираються постійно в режимі реального часу з кількох джерел і в декількох точках системи може бути накопичена величезна кількість даних.

ІР-пристрої надсилають інформацію для зберігання, яка обробляється в хмарі, після чого процеси та інформаційні потоки оптимізуються.

За експертними оцінками до 2020 року може бути розгорнуто ІР-пристроїв приблизно на 25 млрд. дол. [9]. Більшість інвестицій в ІТ буде здійснюватися в галузі виробництва, що, як очікується, буде зменшувати витрати та в результаті підвищувати ефективність та управління ризиками [9].

Датчики і системи включеного глобального позиціонування (GPS) дозволить здійснювати «моніторинг фізичного руху в реальному часі» об'єктів від початкового пункту до пункту призначення по всьому світу і по цілому ланцюгу постачання, включаючи виробництво, доставку та розподіл тощо. Таким чином, цифрові технології, такі як ІР, і дані, отримані від їх використання, можуть забезпечити нові джерела знання, інновацій та прибутку, якщо вони будуть правильно і ефективно використовуватися.

Перехід до хмарних обчислень, у зв'язку із стрімким зростанням потужності обробки, зберіганням даних і підвищенням швидкості їх передачі, що супроводжуються різким зниженням цін, можна розглядати як крокову зміну у відносинах між телекомунікаціями, бізнесом та суспільством. Наприклад, середня вартість жорсткого диска з потужністю зберігання 1 гігабайт знизилася з більш ніж 400 тис. дол. у 1980 році до 0,02 дол. в 2016 році [9]. Простіше кажучи, це дозволяє користувачам отримати доступ до масштабованого та еластичного пулу зберігання даних і обчислювальних ресурсів, коли це потрібно.

Хмарне обчислення часто передбачає передачу даних і обчислення на сервері, контрольованому третьою стороною.

Екстерналізація та агрегація комп'ютерних ресурсів та зберігання даних у хмарі є важливими аспектами розвитку цифрової економіки. Хмара дозволяє об'єднувати та аналізувати дані у величезній кількості обсягів. Це також зменшує витрати доступу до ІТ-апаратного та програмного забезпечення для малих підприємств, і виключає потреби в розробці ІТ-навичок в домашніх умовах. В контексті глобалізації хмарні рішення забезпечують більш зручний спосіб для фірм інтегрувати свої операції і управління в додатки, доступні по всьому світу з кількох сайтів і пристроїв. Про переваги хмарних технологій свідчить постійно зростаючий потік даних, що надходять в хмару кожен день. Однак, зростаюча залежність від хмарних обчислень і даних викликають побоювання щодо безпеки, конфіденційності, руху та володіння даними користувачем [8].

Можливість для окремих компаній контролювати дані та значною мірою впливати на ринок також викликає стурбованість про потенційне їх домінування на ринку.

По-справжньому новим аспектом цифрової економіки є агрегація великих обсягів даних у хмарі. Цифрування дозволяє передавати дані по всіх кутах промисловості та суспільства, не тільки з датчиків, вбудованих у виробничі лінії, а також з електричних лічильників, камер безпеки, журналів викликів для обслуговування клієнтів, онлайн викликів, реєстрів торгових точок, оновлення статусу в соціальних мережах тощо. Доступ і аналіз даних стають ключовими для конкурентоспроможності та розширення компаній по всьому світу. Виробники та експортери все більше залежать від аналізу даних, не тільки тому, що вони оцифровують їх операції, а також тому, що вони використовують служби підтримки, які вимагають доступу до даних, таких як доставка та логістика, роздрібна торгівля та фінанси.

Великі дані - це радикально новий ресурс, який відкриває нові двері для аналізу, створення цінності та застосування ШІ [10] Він може бути вбудований в процес прийняття рішень на підприємствах, державних установах та будь-якими особами або організаціями з доступом до засобів для проведення подальшого аналізу. Це може призвести до нових рівнів розуміння ділової та соціальної динаміки.

Існують різні способи підтримки великих даних з метою сталого розвитку, особливо коли вони поєднуються з мобільними технологіями.

Навіть маленькі компанії можуть орендувати хмари, які є платними для використання даних послуг, а не придбати дорогі апаратні засоби і програмні системи та наймати внутрішніх аналітиків даних.

Проте, за винятком доступу до адекватного сполучення і конкурентних цін, необхідні певні навички для того, щоб мати можливість отримувати вигоди від баз великих даних. У бізнесу та підприємств виникає потреба у вчених і інженерах, архітекторах даних та фахівцях з візуалізації даних.

В той самий час, існує потреба у вирішенні проблем конфіденційності даних, власності та безпеки даних.

Очікується, що тривимірний (3D) друк значно змінить виробничі та торговельні схеми. Разом з програмним забезпеченням, що керує процесом друку, 3D-друк робить можливим виготовлення предметів, коли і де вони потрібні.

Це «аддитивне виробництво» суперечить старим «субтрактивним» процесам з різання, свердління та свердління металів і пластику.

Дана технологія, ймовірно, вплине на міжнародну торгівлю, що приведе до розширення торгівлі конструкціями та програмним забезпеченням і зменшить торгівлю кінцевими фізичними продуктами.

Деякі країни, що розвиваються, вже використовують 3D друк у виробництві. В Індії, наприклад, найбільший виробник двохколісних машин, Hero MotoCorp, використовує 3D принтери, робототехнічне устаткування та комп'ютеризовані склади, що дало можливість виготовити майже 7 млн. мотоциклів на рік на трьох заводах з перспективою їх розширення до 20 млн. на ринках інших країн світу до 2020 року.

За деякими оцінками, 3D-друк може генерувати до 550 млрд. дол. на рік економічної вигоди в промисловості по всьому світу до 2025 року [9].

Технологія має потенціал для зниження витрат матеріалів, дозволяють швидке прототипування та скорочення ланцюгів поставок. При 3D друку запчастин усувається час і витрати на транспортування, розповсюдження та управління запасами. Швидке, недороге прототипування може прискорити інноваційний процес, а також підтримати розвиток виробництва продуктів «на вимогу», для яких попит є низьким або випадковим. Ефекти відрізнятимуться між собою в різних галузях, але, як очікується, вони будуть найбільш помітними у виробництві матеріалів, придатних для аддитивного виробництва, де є економія на масштабах при низьких потребах в налаштуванні та високому потенціалі автоматизації [9].

Існує ряд проблем для отримання переваг 3D-друку: по-перше, країнам доведеться забезпечити відповідне виховання у відповідних галузях науки, технології, інженерії та математики. По-друге, 3D-друк може порушити традиційне виробництво і зменшити попит на працівників у країнах з розвинутими галузями виробництва [8]. По-третє, 3D-друк може викликати проблеми, пов'язані з авторськими правами, промисловими зразками, товарними знаками та патентами. Виникають також питання щодо відповідного рівня захисту прав інтелектуальної власності (ПІВ), щоб не гальмувати розвиток інновацій [9].

По-четверте, нестача промислових стандартів викликає стурбованість: немає чітких правил щодо продукту чи безпеки, або стандартів для матеріалів та методів випробування для 3D-друкованих виробів. По-п'яте, існують проблеми екологічних ефектів від 3D принтерів та ризику, що 3D-принтери можуть бути використані для виробництва вогнепальної зброї.

Оскільки галузь дозріває, ці та інші питання можуть зробити 3D продукти небезпечним для споживачів, що може скоротити їх використання.

Інформаційно-комунікаційні платформи також є центральним ядром функціонування того, що називається "економіка розподілу" (рис. 1).

На кожному рівні цих екосистем сторонні постачальники надають продукти та послуги, що дозволяють платформам бути налаштованим та розширеним для різних потреб і ринків. Це створює потенційні ринкові можливості для цих постачальників (наприклад, програми для виробників смартфонів, більш відомі як додатки), а також підвищує цінність кожної платформи. У свою чергу, це приваблює більше користувачів на платформу, яка потім залучає більше постачальників у так званому "мережевому ефекті".

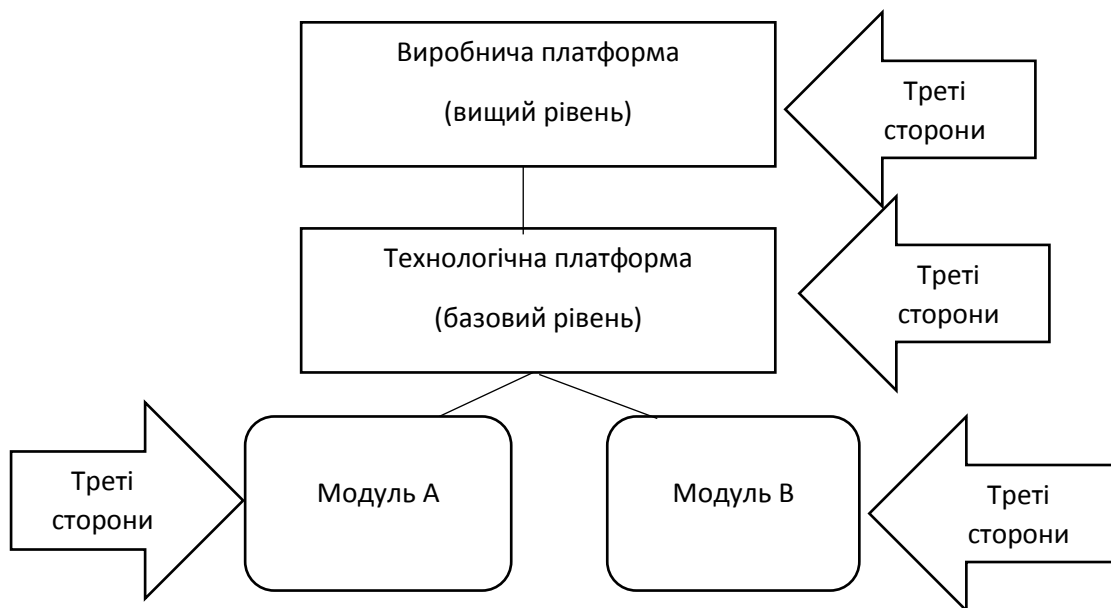


Рис. 1. Модульне та платформне налаштування в цифровій економіці (складено за матеріалами [9])

Результатом є широка екосистема пересічних систем і платформ, що складаються з власників та користувачів. Наприклад, платформа Убер з'єднує водіїв з пасажиром, а Amazon з'єднує покупців та постачальників продукції. Той, хто контролює платформу також контролює канал розподілу. Це може дати власнику домінуючої платформи значну ринкову владу. Станом на 31 березня 2017 р. провідними світовими компаніями за ринковою капіталізацією були Apple, Alphabet (Google), Microsoft і Amazon.com, Facebook - шоста за величиною компанія [9].

У Латинській Америці менше 2 відсотків загальної ринкової капіталізації припадало на вартість компаній цифрової економіки, що мають ринкову капіталізацію більш ніж 1 млрд. дол. Аналіз діяльності провідних ТНК в регіонах світу, проведений ЮНТКАД [9], підтвердив сильну географічну концентрацію ТНК, які безпосередньо беруть участь у цифровій економіці або «Цифрові ТНК» [9]: до 63 відсотків штаб-квартир у 2015 році базувалося у США у порівнянні з лише 19 відсотками інших провідних ТНК.

Таким чином, розвиток цифрової економіки характеризується появою платформ екосистем цифрових продуктів та послуг, які розвиваються через поєднання безперервного вимірювання та збору даних за IP. Системи автоматизації та повсюдне з'єднання з Інтернетом породжує «великий» масив даних, які можна консолідувати та аналізувати для моделей та кореляцій, які б інакше залишались прихованими. Результати можуть бути подані в системи автоматизованого прийняття рішень, використовуватись для оновлення елементів системи та навіть цілої системи. Платформи, розміщені гравцями, такими як Alibaba, Amazon, Apple, Facebook, Google, Microsoft, SAP та інші, вже мають великі можливості даних та AI в центрі своїх бізнес-моделей.

Цикл потокової передачі даних від фабрик до користувачів, об'єднання даних у хмарі, аналіз великих баз даних та алгоритми машинного навчання, у свою чергу, генерують цикли оновлення платформи і системний рівень стрибків у продуктивності та інноваціях.

Це особливо проявляється, якщо машини приймають рішення про структуру та функціонування самої цифрової економіки. У таких випадках цикл від генерації даних до машинного навчання буде завершено, і вся екосистема взаємосумісних систем і платформи можуть стрибати далі вперед.

У більшості країн, що розвиваються, і особливо в НРК, рівень оцифрування є все ще дуже низьким. Тим не менш, це важливо, щоб почати оцінювати можливі наслідки цифрової економіки, і як можуть уряди та підприємства підготуватись до майбутнього.

Краще розуміння сприятливих умов і наслідків дигіталізації для економіки і суспільства потрібне для максимізації потенційних вигод та можливостей. Ефекти від цифрових індукованих трансформацій будуть відрізнятися між країнами на різних рівнях розвитку, а також між різними зацікавленими особами. Найбільші вигоди будуть використані в містах, робочих місцях, заводах та галузях, де існують концентрації великого населення та більшого економічного зростання [10]. Серед інших організацій очікується, що вплив від розвитку ІТ буде найбільший в галузі охорони здоров'я, постачання води та санітарії, сільському господарстві, пом'якшення наслідків зміни клімату та забруднення, управління природними ресурсами та енергетиці [11].

Оптимістичне бачення розвитку цифрової економіки може бути підтверджено розповсюдженістю і демократизацією інформації. Це також може підкреслити скорочення ланцюгів постачання з появою виготовлення «на вимогу» (наприклад, 3D-друк). З цієї точки зору еволюційну цифрову економіку можна розглядати як відкриття нової, справедливої та екологічної моделі сталого зростання, заснованої на максимізації людського права та добробуту, а не на максимізації прибутку та видобутку ресурсів і їх використання.

Компанії, які займаються оцифруванням, можуть зробити їхні організації більш ефективними, досягати і обслуговувати клієнтів легше, прискорити роботу з розробки та винаходу продуктів і послуг з меншою вартістю і без необхідності великого системного рівня експертизи або внутрішніх навичок управління ІТ.

З розробкою програмного забезпечення аналітичних інструментів для подальшої інтеграції, розвитку бізнесу або клієнт-сервісу, можливості для бізнесу можуть бути помноженими. Згодом, у зв'язку з тим, що такі інструменти можуть знизити вартість входу на ринок, потенціал вигоди для економічного розвитку може збільшитися.

З іншого боку, є побоювання, що широке поширення використання нових технологій призведе до більшої втрати робочих місць, розширення існуючої нерівності доходів і привести до подальшої концентрації влади та багатства. В країнах, що належать до Організації з економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), де провідні технології є найбільш поширеними, розрив доходів між багатими та бідними розширився, починаючи з 7: 1 в у 1980-х роках до 9,5: 1 на початку 2000-х років [7].

З розширенням можливостей комп'ютеризації, автоматизації та використання АІ все більше професій і завдань ризикують зникнути, навіть як і підвищення продуктивності і збільшення прибутковості капіталу може призвести до подальших втрат робочих місць. Ці ефекти цифрової економіки можуть змінити цілі розвитку промисловості. Дослідження п'яти галузей промисловості у Південно-східній Азії виявило, що розвиток цифрових технологій може мати руйнівні наслідки для всіх галузей виробництва (таблиця 1).

Таблиця 1

Найбільш впливові технології для п'яти секторів Асоціації Південно-Східних Азійських країн, 2016 [9]

Сектор	Найбільш впливові технології
Виробництво автомобілів та запчастин	Електрифікація транспортних засобів та компонентів Просування в легких матеріалах Автономне водіння Роботизована автоматизація
Електроніка	Роботизована автоматизація 3D друк Інтернет речей
Текстиль, одяг та взуття	3D друк Технології сканування тіла Комп'ютерний супровід дизайну Технології носіння одягу Нанотехнології Техніки виробництва дружні до навколишнього середовища Роботизована автоматизація
Аутсорсинг бізнес-процесів	Хмарні комп'ютерні технології Автоматизація програмного забезпечення Аутсорсинг інтелектуальних процесів
Роздрібна торгівля	Мобільні платформи та платформи е-комерції Інтернет речей Хмарні комп'ютерні технології Аналітика великих даних

Аналіз історії покупок в контексті мільйонів попередніх покупок у покупців з подібними звичками може дати фірмі дуже високий рівень детальної інформації для стандартизації, що може послабити відповідність на індивідуальні запити споживачів [12].

Для користувачів пов'язаних програм, які надсилають дані на платформи вищого рівня, втрата конфіденційності і торгового потенціалу становить ще один ризик.

Багато додатків для смартфонів – таких простих у використанні, як карта навігації, потокове передавання музики, онлайнві покупки та послуги бронювання вже довели свою користь користувачам. Хоча багато з цих послуг надаються безкоштовно, споживачі в кінцевому підсумку платять фірмам, які надають ці додатки, та розробникам додатків докладною інформацією про їх місцезнаходження, переваги, відносини та особисті звички, іноді несвідомо.

Більш того, оскільки все більше економічної діяльності відцифровується компаніям, організаціям, урядам країн та їх громадянам доведеться звертати більше уваги на те, як вони захищають свої дані в Інтернеті та пристроях.

Підключення приватних мереж зв'язку промислових систем та громадської інфраструктури до Інтернет робить їх вразливими до зловмисників, крадіжок особистої та фінансової інформації, навіть промислового шпигунства і саботажу. Пошук відповідних заходів для захисту від таких кибер-загроз вимагає спільної відповідальності серед усіх зацікавлених сторін.

Між тим, динаміка розглянутих індустрій, заснованих на платформах (наприклад, Google, Uber, Facebook, WeChat), де накопичуються мережеві ефекти, може підкреслити поляризацію в базах промисловості. Розширення можливостей запровадження нових технологій (наприклад, збирання та аналіз даних) відносно інших все більше підсилює конкурентоспроможність і переваги, які набуває цифрова економіка.

Таким чином, розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, ключові технології, що є основою цифрової економіки: робототехніка, штучний інтелект, Інтернет речей, хмарних обчислень, аналіз баз великих даних, тривимірний друк та електронні платежі, революційно змінюють усталені підходи до організації і управління міжнародними виробничими системами, відкриваючи нові можливості для координації бізнес-процесів на відстані, прискорюючи комунікації всередині бізнес-систем, в системах «B2B» та «B2C», збільшуючи оборотність ресурсів, скорочуючи життєві цикли продуктів та технологій, прискорюючи їх вихід на новий рівень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бажал Ю. Інформаційна економіка / В кн.: Роль інформації у формуванні ринкової економіки: Монографія / Ю.Бажал, В.Бакуменко, І. Бондарчук та ін.; За заг. ред. І.Розпутенка. — К.: Вид-во «К.І.С.», 2004. — С. 33-57.
2. Иванова В.В. Экономика, основанная на знаниях, как этап экономического развития общества // В.В. Иванова. - ISSN 2074-5370. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1 (5). Том 1
3. Foster, C. and Graham, M. 2016. Reconsidering the Role of the Digital in Global Production Networks. *Global Networks*. DOI: 10.1111/glob.12142.
4. Rangan S. and Sengul M. Information technology and transnational integration: Theory and evidence on the evolution of the modern multinational enterprise // *Journal of International Business Studies* (2009) 40, 1496–1514 & 2009
5. Kamal F., Chen W. The Impact of Information and Communication Technology Adoption on Multinational Firm Boundary Decisions. // US Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP- 16-01
6. <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>
7. <http://www.oecd.org/newsroom/unequal-access-and-usage-could-hold-back-potential-of-digital-economy.htm>
8. Information Economy Report 2015 - Unlocking the Potential of E-commerce for Developing Countries. – United Nations. – New York and Geneva. – 2015
9. Information Economy Report 2017: Digitalization, Trade and Development. – United Nations. – New York and Geneva. – 2017
10. Loebbecke C., Picot A. Reflections on societal and business model transformation arising from digitization and big data analytics: A research agenda. - *Journal of Strategic Information Systems* xxx (2015) xxx–xxx
11. A FUTURE THAT WORKS: AUTOMATION, EMPLOYMENT, AND PRODUCTIVITY. – MCKINSEY Global Institute. – 2017
12. Schiller, Dan (2014) Digital Depression: Information Technology and Economic Crisis, University of Illinois Press

УДК 65.014.1:658.152:658.589(043.3/5)

L.M. Karpenko, Doctor in Economics, Associate Professor of Business Economics, Department of the Management of Foreign Economic and Innovative Activity, Odessa National Polytechnic University, Ukraine

STRUCTURAL CONTENT OF MANAGER'S PROFESSIONAL COMPETENCES IN THE STRATEGY COORDINATES OF ENTERPRISE DEVELOPMENT: INNOVATIVE APPROACH

There are many different components of difficult and purposeful process, such as transformational period in Ukraine economy, constant process of structural reconstruction of economy, the condition of dynamic and turbulent nature of genesis of competitive market sphere. These process dictate necessity of innovative way of domestic enterprises regeneration, promotes an economical and social development of the country. Modern Ukraine economy requires radical structural changes at the expense of formation and implementation of innovative model of enterprises development.

The purpose of the work is to study the competence of the administration of the enterprise innovation and investment development in the coordinates of sustainable development, in particular: systematization of the totality of management personnel competencies as part of the innovation component, which should ensure the formation of directions of innovation activity, the definition of strategic innovation goals and innovative strategy of the enterprise; studying the process of forming a securities portfolio and managing them in accordance with the requirements of competence in terms of the procedures implementation of each of its stages; analysis of the structural content of professional competencies in administering the strategy process of innovation and investment development at industrial enterprises in terms of performing scheduling, forecasting, organizing, analyzing, controlling functions.

The methodological approaches to the strategy of innovative and investment development of industrial enterprises, in particular, its budgetary basis and methodological basis of the managerial analysis of the innovative and investment activity of the enterprise, are substantiated. This proved that the strategy of activation of innovative and investment development is part of the strategic development of the entire process of industrial enterprise development, which is characterized by a functional outline and tools. In particular, the management analysis of innovation and investment activity of the enterprise systematically uses traditional and new methods of financial and economic calculations (investment, marketing and financial and investment analysis) and considers the efficiency criteria for activating innovation and investment development around the four poles of strategic management (internal coordination mechanism, procedures Incentive system, information system, decision-making structure).

The mechanism of the process administration of assessing the effectiveness of the innovation and investment development strategy of the industrial enterprise on the basis of competence principles, recognizing the objective character of the knowledge on strategic integration, innovation and investment management, as well as the mandatory multi-site approach to strategic management according to the scheme of changing management tasks is developed and substantiated "Consultant – theorist – expert – analyst – client – organizational manager".

Results of research can be used for acceptance of justified managerial decisions of innovative development of enterprises, administrative control of functioning of the organisation.

Keywords: strategies, competencies, strategic alternatives, competency principles, administration, innovation and investment development, securities portfolio, management personnel, innovative management, structural content, professional competence.

Tab.2, Lit.8.

Карпенко Л.М.

СТРУКТУРНА ЗМІСТОВНІСТЬ ПРОФЕСІЙНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ УПРАВЛІНЦЯ В КООРДИНАТАХ СТРАТЕГУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА: ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД

Трансформаційний період в економіці України, постійний процес структурної перебудови економіки, умови динамічного та турбулентного характеру генезису конкурентного ринкового середовища – це компоненти складного і цілеспрямованого процесу, який диктує за необхідне опанування інноваційного шляху відтворення вітчизняних підприємств, сприятиме економічному і соціальному розвитку країни. Сучасна економіка України потребує радикальних структурних змін за рахунок формування та запровадження інноваційної моделі розвитку вітчизняних підприємств.

Метою роботи є дослідження компетентнісних засад адміністрування інноваційно-інвестиційного розвитку підприємства в координатах сталого розвитку, зокрема: *систематизація сукупності компетентностей управлінського персоналу в частині інноваційної складової, що має забезпечити формування напрямів інноваційної діяльності, визначення стратегічних інноваційних цілей та інноваційної стратегії підприємства; дослідження процесу формування портфеля цінних паперів та управління їм у відповідності з вимогами до компетентностей в частині виконання процедур кожного з його етапів; аналіз структурної змістовності професійних компетенцій з адміністрування процесом стратегування інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства в частині виконання функцій планування, прогнозування, організування, аналізування, контролювання.*

Обґрунтовано *методологічні підходи до стратегування інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств, зокрема його бюджетну основу та методологічне підґрунтя управлінського аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства.* Це довело, що стратегування активізації інноваційно-інвестиційного розвитку є частиною стратегування всього процесу розвитку промислового підприємства, яке відрізняється функціональним контуром та інструментарієм. Зокрема, управлінський аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства системно використовує традиційні та новітні методи фінансово-економічних розрахунків (інвестиційний, маркетинговий і фінансово-інвестиційний аналіз) та розглядає критерії ефективності активізації інноваційно-інвестиційного розвитку навколо чотирьох полюсів стратегічного управління (механізм внутрішньої координації, процедур стимулювання, системи інформації, структури прийняття рішень).

Розроблено та обґрунтовано механізм адміністрування процесу стратегування інноваційно-інвестиційного розвитку промислового підприємства на компетентнісних засадах, які визнають об'єктивний характер інтегрування знань із стратегічного, інноваційного та інвестиційного менеджменту, а також обов'язковість багатопозиційного підходу до стратегування за схемою зміни управлінських завдань «консультант – теоретик – експерт – аналітик – клієнт – організаційний менеджер».

Результати дослідження можуть використовуватися для прийняття обґрунтованих управлінських рішень інноваційного розвитку підприємств, адміністративного супроводження функціонування організації.

Ключові слова: стратегування, компетенції, стратегічні альтернативи, компетентнісні засади, адміністрування, інноваційно-інвестиційний розвиток, портфель цінних паперів, управлінський персонал, інноваційний менеджмент, структурна змістовність, професійні компетенції.

Табл.2, Літ.8.

Карпенко Л.Н.

СТРУКТУРНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ УПРАВЛЕНЦА В КООРДИНАТАХ СТРАТЕГИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД

Трансформационный период в экономике Украины, постоянный процесс структурной перестройки экономики, условия динамического и турбулентного характера генезиса конкурентной рыночной среды – это компоненты сложного и целенаправленного процесса, который диктует необходимость инновационного пути возрождения отечественных предприятий, способствует экономическому и социальному развитию страны. Современная экономика Украины требует радикальных структурных изменений за счет формирования и внедрения инновационной модели развития предприятий.

Целью работы выступает исследование компетентностных основ администрирования инновационно-инвестиционного развития предприятия в координатах устойчивого развития, в частности: систематизация совокупности компетенций управленческого персонала в части инновационной составляющей, которая должна обеспечить формирование направлений инновационной деятельности, определение стратегических инновационных целей и инновационной стратегии предприятия; исследование процесса формирования портфеля ценных бумаг и управление им в соответствии с требованиями к компетентностям в части выполнения процедур каждого из его этапов; анализ структурного содержания профессиональных компетенций администрирования процессом стратегирования инновационно-инвестиционного развития предприятия в части выполнения функций планирования, прогнозирования, организации, анализа, контроля.

Обоснованно методологические подходы стратегирования инновационно-инвестиционного развития промышленных предприятий, в частности его бюджетную основу и методологические основы управленческого анализа инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. Это доказало, что стратегирование активизации инновационно-инвестиционного развития является частью стратегирования всего процесса развития промышленного предприятия, которое отличается функциональным контуром и инструментарием. В частности, управленческий анализ инновационно-инвестиционной деятельности предприятия системно использует традиционные и новейшие методы финансово-экономических расчетов (инвестиционный, маркетинговый и финансово-инвестиционный анализ) и рассматривает критерии эффективности активизации инновационно-инвестиционного развития вокруг четырех полюсов стратегического управления (механизм внутренней координации, процедур стимулирования, системы информации, структуры принятия решений).

Разработан и обоснован механизм администрирования процесса стратегирования инновационно-инвестиционного развития промышленного предприятия на компетентностной основе, который признаёт объективный характер интеграции знаний

по стратегическому, инновационному и инвестиционному менеджменту, а также обязательность многопозиционного подхода к стратегированию по схеме изменения управленческих задач «консультант – теоретик – эксперт – аналитик – клиент – организационный менеджер».

Результаты исследования могут использоваться для принятия обоснованных управленческих решений инновационного развития предприятий, административного сопровождения функционирования организации.

Ключевые слова: стратегирование, компетенции, стратегические альтернативы, компетентностный основы, администрирование, инновационно-инвестиционный развитие, портфель ценных бумаг, управленческой персонал, инновационный менеджмент, структурная содержательность, профессиональные компетенции.

Табл.2, Лит.8.

Problem setting. The high level of economic development, as shown by the experience of the industrialized countries of the world, is provided by a number of conditions, the main of which is the accumulated scientific and technical, industrial, investment potential, institutional factors of technological progress, and state support for innovative transformations. Economic deformations are convinced of the expediency of activating and increasing the effectiveness of the investment and investment processes in the industry and minimizing the influence of the factors that are decomposing them. Significant influence on innovation and investment activity, ensuring of leading positions, competitiveness in industry has the power of its innovative potential. Under such conditions, the substantiation of the theoretical foundations and practical measures for the development of domestic production through the formation and realization of its innovative potential on a competent basis becomes of special significance [1, p. 318].

Selection of previously unsettled parts of the general problem. New tasks of strategy create new requirements of the company to the competencies and competencies of the staff. It is about strategic vision, statement of current tasks, development of strategic alternatives, strategic analysis, etc.

The latest researches and publications analysis. Analysis of research and recent publications that discuss this perspective suggests that the economic literature in recent years, the attention paid to the organization of enterprise management system, cost management, the financial structure of the company.

Research of innovation potential production, its structure and methods for evaluation, innovation investment into enterprises development was conducted in the studies by foreign and domestic scientists: I.Blank, M.Bondar, I.Boyarko, L.Hrytsenko, V.Grinova, E.Dobrovolsky, N.Ilysheva, S.Krylov, V.Koyuda, D.Pierce, V.Prihodko, O.Suharev, F.Fabozy, S.Filyppova, N.Hrusch, A.Yakovlyev, O.Yastremskaya and others. Analysis of the recent scientific materials indicates the results of comprehensive research on the development and implementation of the elements of innovation and investment mechanism, improvement of the investment climate, some economic and statistic calculations. However, some issues need to be more mainstream, is of interest to develop a conceptual approach to the formulation of the administrative management at the enterprise, or “How to make the administrative work”.

Problem Formulation. New tasks of strategy create new requirements of the company to the competencies and competencies of the staff. It is about strategic vision, statement of current tasks, development of strategic alternatives, strategic analysis, etc. The purpose of the work is to study the competence of the administration of the enterprise innovation and investment development in the coordinates of sustainable development, in particular: systematization of the totality of management personnel competencies as part of the innovation

component, which should ensure the formation of directions of innovation activity, the definition of strategic innovation goals and innovative strategy of the enterprise; studying the process of forming a securities portfolio and managing them in accordance with the requirements of competence in terms of the procedures implementation of each of its stages; analysis of the structural content of professional competencies in administering the strategy process of innovation and investment development at industrial enterprises in terms of performing scheduling, forecasting, organizing, analyzing, controlling functions.

Key research findings. Competence is a component of the intellectual resources of the enterprise, or rather of human capital. A certain set of capital of an enterprise is formed, which includes: patents, licenses, know-how, unique R&D and competencies. Specifics of the use of intellectual resources are revealed in the fact that their value is not depreciated, but increases, is capitalized (self-growth function). Therefore, they themselves have a strategic character.

As part of the continuous process strategy, the building of general or functional strategies becomes an intermediate stage and a document that constantly needs to be adjusted and is a mechanism for coordinating the efforts of all levels of management of innovation and investment development of the enterprise to give it new impetus for activation [2, p.109].

The components of the competence of the managerial staff involved in the strategy of activating the innovation and investment development of the enterprise are: a) qualification (professional level of training, which corresponds to certain types of work); b) creativity (ability to develop new technological, organizational and other decisions, their implementation in the course of their activity); c) flexibility (the ability to adapt to internal and external changes in the enterprise).

However, the new tasks of strategy require new requirements of the company to the competencies and competencies of the staff. It is about strategic vision, statement of current tasks, development of strategic alternatives, strategic analysis, etc. They have to provide the results of preliminary training in general and formulate typical tasks of professional activity. It is said that the results of the preliminary training form the basic level of competence of the managerial staff that will carry out the strategy at the enterprise, and the typical tasks of professional activity indicate additional competencies that can be divided into groups according to:

- innovative management on theoretical understanding and application of tools in the directions: innovation, innovation renewal, innovation activity, innovation process and its elements, innovation development, innovation activity, innovative solutions, innovation products, innovation cycle, functions of innovations, psychogenetic laws of innovation development, innovation, innovative, active and innovation-oriented enterprise;

- investment management on theoretical understanding and application of tools in the areas: investments, and their types of investment activity (its forms, objects and subject), investment, investor, participant in investment activity, investment market, investment cycle, investment cycle phases, investment process, investment complex.

Competent principles of administration of the process of strategy of innovation and investment development of an industrial enterprise in the practical activity on administration are consistently transformed and integrated into the general system of professional development and application of theoretical knowledge and practical skills. As the strategic management of the innovative development of industrial enterprises is based on the implementation of promising plans (gaining competitive stability in all aspects of activity) as reflected in the system of strategic plans, the competence of planning, forecasting, analyzing and controlling tools is equally important [3].

Thus, the set of competencies of management personnel in the part of the innovation component should ensure the formation of directions of innovation activities, the definition of strategic innovation goals and innovation strategy of the enterprise.

The process of forming a portfolio of securities and management imposes a requirement for competencies in terms of the implementation of the procedures of each of its stages, which are systematized in the Table. 1

Table 1 – Systematization of the stages of the investment portfolio management process
(source: systematized by the authors [3,4,5])

Stage	Contents of the procedures of the stage
1. Determination of the investor's goals	The investment strategy is determined. Local goals of investment activity: achievement of certain level of current profitability, capital growth, minimization of investment risks, provision of necessary liquidity. Contradiction of the presented goals is solved by their ranking in accordance with the investment strategy.
2. Analysis of securities	One of two approaches to the choice of securities is selected: 1) a fundamental analysis based on the study of the general economic situation, the state of the industries, the situation of individual companies whose securities are rotated in the market; 2) technical analysis related to the study of the dynamics of prices for financial instruments.
3. Portfolio Formation	Securities are selected for inclusion in the portfolio. It takes into account the hierarchical structure of goals, the principles of the formation of the portfolio.
4. Portfolio Monitoring	In order to maintain the balance of the portfolio, its audit (monitoring) is monitored. It is monitored that its composition does not conflict with the constantly changing economic situation, the situation of sectors and industries, the investment qualities of individual investment objects.
5. Estimation of actual efficiency, comparison with planned	The achieved values of profitability and portfolio risk are determined. Possible deviations from the planned magnitudes and ways of their solution are detected.

Strategies for the investment component of innovation and investment development on a competency basis require competencies in managing an investment portfolio and knowledge of its principles, the main of which are [4, p.124-125]:

- ensuring implementation of the investment strategy;
- ensuring the correspondence of volume and structure of the portfolio of volume and structure of the melded sources;
- optimization of profit / risk ratio;
- optimization of the ratio of profitability and liquidity;
- ensuring portfolio management.

One of the main problems in the Ukrainian economy is an unsatisfactory financial situation, which manifests itself in the inefficient allocation of financial resources, unsatisfactory payment discipline, arrears to the budget and other contractors of the market, insufficient financial support for further development due to unfavorable trends in operations, wrongly selected financial strategy and tactics, inadequate managerial decisions in accordance with the conditions of the enterprise. Different approaches to enterprise management, the

definition of effective financial and investment planning are needed to solve these problems. Management accounting of each enterprise usually consists of planning (budgeting), control and decision-making. The introduction of a clear budgeting system at the enterprise is one of the most important functions of effective financial management.

Economical efficiency of the activity of enterprises, ensuring high rates of their development is determined by their investment activity level and range. Investment activity of enterprises is one of the most difficult and risky kinds of business. Therefore, regulation and management of investment activity and economic processes, connected with it, takes main place in solving problems of structural alteration of economy of Ukraine, scientifically and technical progress activation, increase of efficiency of enterprise activity.

In the reality of today's economy there is an urgent need for the creation of information-analytical system as an effective means of managing and developing the business processes that can provide managers the primary information needed for determining the areas for further development and address current issues of industrial activity. Interaction of elements of such a system should be directed to the formation of information and analytical framework for a timely response to the changing circumstances of the management and anticipation of critical situations of financial and economic activities, as well as being the basis for operational and strategic planning [5, p.188]. The absence of effective systems of information and analytical support of managerial decisions in enterprises, inevitably leads to a decrease in their competitiveness, and as a consequence the loss of the market. In this connection there is need for an integrated presentation of information and analytical support management decisions, the study of its essence, methods of determining its effective implementation [2, p.289].

Next, consider the process of budgeting as a technology for administrative management processes in the enterprise. The purpose of this research part is to examine how the budgeting management technology in a flexible development of the company, the development and review of patterns of interaction of different budgets, conceptual description and systematization of production stages of budget management in the enterprise, the organization of budgeting in complains control.

Management and Budget in the system plans the company is in a key position – that OMB (Own Management and Budget) is responsible for implementing the strategy, the effectiveness of the current operating and financial activities, and feedback control system. Content of the budget is different from the content of other plans of the enterprise. In the generalized interpretation, budgeting can be called activities related to the drafting, review, and approval of the budget, its implementation and control over its implementation, consideration of various reports on budget execution, which regulate the budget system of the enterprise [2].

In turn, budget planning is a process of joint work of units and employees of the enterprise, aimed at achieving the goal of developing and approving the plan of work of the enterprise in the “forecast” period, as a result of which all measures of economic activity are indicated in the form of a budget, in terms of the financial structure enterprises (taking into account centers of financial responsibility). The budget is called a financial document of a certain format, which is approved appropriately in the enterprise, and on which the planning and accounting of financial results of economic activity is carried out.

Budget – a financial plan that covers all aspects of the organization that allows to compare all the costs incurred and the results in financial terms for the coming period as a whole and for individual sub-periods. In highly developed countries, budget – the basis of in-house management. Accordingly budgeting - a technology preparation, updating, monitoring and evaluating the performance of financial planning, budgeting and therefore becomes very foundation of all the technology in-house management [6, p. 387].

Budgeting begins at the moment when the plans and budgets of the Company are allocated to the centers of financial responsibility (CFR) that make up the financial structure. The distribution can occur in very different ways both "from the top" and «from the bottom». It is important that each of the CFR makes or gets the articles each of three basic budgets relating directly to him it:

- incomes and (or) expense articles from the budget of income and expenses;
- articles which reflect the inflow and outflow of funds from the budget of cash flows;
- articles containing the changes of assets and liabilities.

The Data Merge on the proper articles of each CFR gives the Account of profits and losses (income and expenses), the Cash flow budget (receipts and payments) and the Balance (changes of assets and liabilities). If this merge happens during the activity planning, the received documents are predictive, and if during the control- they are actual.

Predictive and actual data allow to conduct a full financial analysis and to evaluate the liquidity, profitability and enterprise value in advance or in fact. At the planning stage these indices are necessary to understand how possible for the company is to achieve its goals.

Budgeting is the lowest level of planning, on which the costs of actions are directly planning. The whole vertical of plans – either strategic, or operational, is realizing by means of this actions. Each level of the planning system forms a separate outline of management its substantive content. For example, at the level of goal setting is discussed what exactly the company wants to achieve; at the strategic level is planned, how the company wants to achieve its goals; and at the operational level - how strategy will be implemented.

Budgeting begins at the moment when the plans and budgets of the Company are allocated to the centers of financial responsibility (CFR) that make up the financial structure. The distribution can occur in very different ways both "from the top" and «from the bottom». It is important that each of the CFR makes or gets the articles each of three basic budgets relating directly to him it:

- incomes and (or) expense articles from the budget of income and expenses;
- articles which reflect the inflow and outflow of funds from the budget of cash flows;
- articles containing the changes of assets and liabilities.

The Data Merge on the proper articles of each CFR gives the Account of profits and losses (income and expenses), the Cash flow budget (receipts and payments) and the Balance (changes of assets and liabilities). If this merge happens during the activity planning, the received documents are predictive, and if during the control- they are actual. Predictive and actual data allow to conduct a full financial analysis and to evaluate the liquidity, profitability and enterprise value in advance or in fact. At the planning stage these indices are necessary to understand how possible for the company is to achieve its goals [6, p.142-161].

Consider strategic planning issues in terms of strategic management on a competent basis. Here are the strategic requirements that we can deduce from the practice of strategy, which constitute an additional new level of knowledge of managerial staff that will engage in strategic planning on an ongoing basis:

- for effective strategic planning it is necessary to have a long-term strategic management system with experience;
- the strategy is effective only from a strategic position. That is, its effectiveness is at risk of noncompliance. strategic imbalance, the impossibility of taking a strategic position;
- the strategic system includes: the actual strategy, the center for making strategic decisions, the system for their implementation and support;

– the centre for making strategic decisions does not coincide with the center for making managerial decisions. The system of strategy should be the ratio of systems tactical or current management and strategic management;

– the centre for strategic decision making can be varied (strategic committee, strategic group, strategic management unit, etc.), which should work continuously;

– strategy is the orientation of the system throughout space and over time through the whole set of reality that allows you to overcome a strategic opponent. The strategy consists of conceptual stratagems, that is, the principles of rationing reality in order to achieve certain goals. It needs programs, projects and plans, but basically does not include them in its content and is not limited to them;

– the strategy as a tool is for a public announcement. It is being developed by a narrow circle of experts. Strategic communication is not through the media and not through round tables, but in a different place and in a different format;

– to solve the problem of combining competence and legitimacy, three-level strategy is applied. These are: owners of the enterprise, senior management (top management);

– strategy is based on the chosen theory, since it has a paradigmatic difference. A more fundamental theory of strategy has a dominant character over a less fundamental one.

When forming a structural unit for the implementation of a complex of strategies, the existing standard norms [1,3,5,7] are taken into account, according to which the number of administrative staff is established, based on:

– typical standards of manageability (5-10 persons per managerial staff with complex functions and up to 20 persons with standardized duties);

– organizational structure of management (linear, linear-functional, staff, divisional or matrix);

– functions and tasks of the enterprise management system;

– life cycle of the enterprise;

– the need for modernization of the main processes at the enterprise.

It is very important to substantiate the qualification of the administrative staff, the requirements for his competencies (see Table 2). Practice shows that the number of administrative staff should not exceed 20% of the total number of employees of the enterprise. Otherwise, administrative functions and processes prevail over production [8, p.129].

Structural content of professional competencies in administering the process of strategy of innovation and investment development of an industrial enterprise in terms of performing planning, forecasting, organizing, analyzing, controlling functions is systematized in the Table 2.

With the development of outsourcing, part of administrative work is entrusted to external specialized enterprises. This allows you to improve the quality of work, removing part of the administrative and freeing time for more productive or creative work of administrative staff (accounting, legal support, etc.). The current level of specialization and automation of the implementation of auxiliary types of work strategy should be entrusted to professionals or partners, where the quality, the time frame is much more attractive than the performance of these works by own forces. This can significantly reduce the staff of the staff. First of all it concerns software and office equipment management.

Table 2 – Structural content of professional competencies of the manager concerning the administration of the process of strategy of innovation and investment development of the industrial enterprise (source: systematized by the author)

Function performed by management personnel	Competence (characteristic of the potential manager`s ability to carry out successful activities within certain competencies)	Competency components
1. Planning	Ability to draw up promising strategic plans and develop targeted integrated programs, route maps for strategy implementation	<ul style="list-style-type: none"> – qualification; – management skills; – mathematical logic; – creativity; – flexibility; – professional ethics; – language culture as a culture of doing business.
2. Forecasting	Ability to make reliable, reasonable predictions using the prognostic validity and mathematical statistics	
3. Organization	The ability to centralize and decentralize managerial competencies in the management apparatus; to compile the methodological principles of designing organizational structures of administrative management; use design tools in horizontal, functional division of labour and vertical specialization of administrative management; to develop and implement the concept of design work and its modelling	
4. Analysis	Ability to analyze the economic, legal and social environment in which business entities, public administration bodies operate and financial and economic policies are implemented. 4. Analysis Ability to analyze the economic, legal and social environment in which business entities, public administration bodies operate and financial and economic policies are implemented	
5. Controlling	Ability to apply administrative controls, using administrative control tools and implementation of components of compliance control, namely: budget control, administrative audit, economic and statistical evaluation of dynamic changes in performance	

Skills, which are part of the organizational competencies of the staff, should provide for the solution of professional tasks, which are part of the tasks of a higher level. In particular, it is about:

- Development of staffing: a structural unit (working group, committee, etc.) on strategic management (strategic planning, strategic planning, etc.) in terms of the functional contour, responsibilities and communications, as well as its personnel;

- Development of administrative procedures for the implementation of functional tasks of strategy within the relevant processes;

- Comparison of the planned indicators of the changed management structure and the definition of the need for additional employees according to their qualifications and professional requirements;
- Analysis of personnel potential, its compliance with development plans;
- Clarification of job descriptions for employees according to new staffing units;
- Connection with external sources provided by the personnel of the enterprise (transfer of information about vacancies and conditions for their replacement);
- Evaluation of candidates for a vacant position, selection and selection of personnel;
- Current periodic certification of managerial staff involved in strategic planning.

In essence, the prerogatives of administration are basically general system-building powers. Their implementation combines a set of organizational and methodological functions that provide the authority of the staff, since it forms and reforms the organization, directs and accompanies its functioning, controls and provides the established reporting. The complex of powers distinguishes a set of linear and functional administrative tasks, the development of strategic decisions in the process of strategy activation of innovation and investment development of the enterprise. Administration complements existing specific competencies, provides functional management procedures and a system of procedures for assessing the innovation and investment development of an industrial enterprise.

Conclusions. Integration of knowledge from strategic, innovative and investment management, as well as the obligatory availability of the ability to put yourself in different positions according to the "consultant-theoretician-expert-client" scheme, is the most important new competence of the managerial staff who will carry out the strategy. It is actualized as the ability: a) the theorist – to develop the theory, to participate in the theoretical search, which is responsible for: scientific substantiation of innovation-investment development and its components, methods, tools, etc., and the introduction of theoretical innovations in the strategic development of experts and consultants through seminars and resolving problem crises; b) the consultant – to combine the positions of the theorist, expert, analyst, organizer and develop a certain strategy of strategy. He discusses theoretical approaches, promotes new knowledge, new approaches, new strategic steps – both publicly and publicly – for their use as effective solutions. Consultants using the products of analysts and experts directly communicate with the client, deal with his old knowledge, and promote new knowledge in direct communication and in the form of applied strategic steps for the client's activities. The consultant's activity has a public and non-public client component; c) expert – to obtain new knowledge from the real object on the results of the analysis of the experience of other enterprises and provide recommendations. In the strategic area of innovation and investment development, experts study the reality, the goals of competitors, the consistency of different goals; offer their variants of strategy of activating innovation-investment development in general or its components, own tools and methods; d) analytic – to search and justify the connection of the trends and processes of the object, to build models, to develop scenarios and to make forecasts; e) organizational or project manager – to organize client-service activity of analysts, experts and consultants within the framework of separate innovation-investment projects and in general. His duty is the organization of round tables, internal seminars, PR-actions, etc.; e) service personnel – to establish means of communication, to check the state of administration techniques. Integration of these positions takes place at the level of professional tasks and corresponding competencies.

Consequently, new tasks of the strategy result in new requirements of enterprises to the competencies and competencies of management personnel on innovation management, investment management and strategic management, which will allow intensifying innovation and investment activity and accelerating the innovative development of the enterprise.

Therefore, competency principles of strategy of activating innovation and investment development of an industrial enterprise should be formed in three directions: a) the strategy of innovation component of innovation and investment development (innovation activity, innovation potential, innovative development); b) strategy of investment component of innovation and investment development (investment portfolio management, determining the effectiveness of investment activity and the economic effect of the introduction of new technologies and products), (c) Strategies in strategic management, whose competencies will ensure the effective administration of the strategic process. Integration of knowledge from strategic, innovative and investment management, the ability to apply them from different positions (consultant, theoretician, expert, client) to solve professional problems - this is the most important new competence of the managerial staff, who will conduct the strategy.

REFERENCES

1. Edvin J. Elton, Martin J. Gruber. *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*. – 7-th Edition. - USA: New York University, 2014.-728 pages.
2. Karpenko L.N. Modernization in the administration management decisions of innovative development of industry enterprises / L.N. Karpenko // *Economy and management: collection of scientific works*. - Vinnitsa, 2016. – V. 1 (21). – P.109-118
3. Karpenko L.M. Strategic competitive analysis of innovative enterprises development: predictive validity / L.M.Karpenko, S.V.Filyppova // *Actual problems of the economy*. – 2016. – № 6 (180). – P. 392-404.
4. Individual Competence Baseline for Project, Programme & Portfolio International Project–4th edition. – Management [Text] – Management Association, 2015. – 415 p.
5. Frank J. Fabozzi, CFA. *Investment management* / Frank J. Fabozzi. – 2nd ed. – USA, New Jersey 07458, 2008. - 837 pages.
6. Dobrowolskiy E., Karabanov B., Borovkov P. *Budgeting: step by step*. - 2nd ed., Optionalp. - St.: Peter, 2011. – 480 p.
7. Casidy R. Linking Brand Orientation with Service Quality, Satisfaction, and Positive Word-of-Mouth: Evidence from the Higher Education Sector / R. Casidy // *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*. – 2014. – № 26 (2). – P. 142-161.
8. Mizyuk B.M. *Competitive strategies of trading companies: [monograph]* / B.M. Mizyuk, I.I. Tuchkovsky // Lviv: View of the Lviv Commercial Academy, 2013. – 192 p.

УДК 330.341

Олійник Л.В., к.е.н., доцент Донецький національний університет імені Василя Стуса

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОГРАМ

В статті розглядається проблема управління інноваційним розвитком підприємства. Визначено, що інноваційна програма забезпечує ефективне вирішення завдань щодо освоєння та поширення принципово нових видів продукції або технологій. Виділені складові елементи інноваційної програми. Розроблена структура елементів інноваційної програми. Вона включає науково-методичне, нормативно-правове, організаційне та фінансове забезпечення. З'ясовано, що основною метою інноваційного планування є оцінка досягнення певних конкретних показників діяльності. Обґрунтовано місце інноваційних проектів в системі інноваційного розвитку підприємства. Інноваційні проекти розробляються в межах інноваційних програм, реалізуючи завдання окремих напрямків програми. Визначено суб'єктів інноваційних проектів - основні функціональні підрозділи, які беруть участь у його реалізації (маркетинг, НДІ, виробництво, фінанси). Запропоновано алгоритм формування програми продуктових інновацій. Визначено, що для досягнення ефективності впровадження інноваційних проектів необхідним є виконання умови належного рівня контролю та коригувальних заходів.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, інноваційна програма, інноваційний проект.

Рис.1, Літ.8

Олейник Л.В.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОГРАММ

В статье рассматривается проблема управления инновационным развитием предприятия. Определено, что инновационная программа обеспечивает эффективное решение задач по освоению и распространению принципиально новых видов продукции или технологий. Выделены составляющие элементы инновационной программы. Разработана структура элементов инновационной программы. Она включает научно-методическое, нормативно-правовое, организационное и финансовое обеспечение. Установлено, что основной целью инновационного планирования является оценка достижения определенных конкретных показателей деятельности. Обосновано место инновационных проектов в системе инновационного развития предприятия. Инновационные проекты разрабатываются в рамках инновационных программ, реализуя задачи отдельных направлений программы. Определены субъекты инновационных проектов - основные функциональные подразделения, участвующие в его реализации (маркетинг, НИИ, производство, финансы). Предложен алгоритм формирования программы продуктовых инноваций. Определено, что для достижения эффективности внедрения инновационных проектов необходимо выполнение условия надлежащего уровня контроля и корректирующих мероприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационная программа, инновационный проект.

Oliinyk LV.

MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE INNOVATIVE DEVELOPMENT ON THE BASIS OF INNOVATIVE PROGRAMS FORMATION

The article deals with the problem of innovative development management of an enterprise. It is determined that the innovative program provides an effective solution the problems of mastering and disseminating fundamentally new types of products or technologies. Elements of the innovation program are selected. The structure of elements of the innovation program is developed. It includes scientific and methodological, regulatory, organizational, financial support. It is determined that the main objective of innovation planning is to assess the achievement of certain specific performance indicators. The place of innovative projects in the system of an enterprise innovative development is substantiated. Innovative projects are developed within the framework of innovative programs, realizing the tasks of individual areas of the program. The main subjects of innovation projects are identified. There are the main functional subdivisions that are involved in its implementation (marketing, research, production, finance). The algorithm of the product innovations program forming is proposed. It is determined that the effectiveness of the innovative projects implementation depends on the conditions of the proper level of control and corrective measures.

Key words: innovation, innovation development, innovation program, innovation project.

Постановка проблеми. Сьогодні особливого значення набуває стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств, яке орієнтує діяльність на запити споживачів, дозволяє більш гнучко реагувати і здійснювати своєчасні зміни, досягати конкурентних переваг у довгостроковій перспективі. Особливістю інноваційного типу розвитку є перенесення акценту на застосування принципово нових прогресивних технологій, випуск високотехнологічної продукції, оперативні управлінські рішення в інноваційній діяльності, пов'язані як з мікро-, так і з макроекономічними процесами – проведення політики ресурсозбереження, створення технопарків, сервізації економіки. Здатність до постійних інновацій є однією з основних умов успіху підприємства в конкурентній боротьбі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням управління інноваційною діяльністю присвячено багато робіт українських і зарубіжних вчених, зокрема, Балабанової Л.В., Барташова Л.В., Бородкина А.С., Бритченка Г.І., Віленського М.А., Гатовського Л.М., Гончарова В.М., Дронова Ф.А., Колегаєва Р.Н., Консона А.С., Коровіної З.П., Кушлина В.И., Львова Д.С., Омелянович Л.О., Орлова П.А., Румянцева А.М., Струмиліна С.Г., Туровца О.Г., Хачатурова Т.С., Ямпольського С.М. та ін. На основі цих досліджень сформувалися визначальні уявлення теоретичного і практичного характеру. Разом з тим слід відмітити, недостатню увагу вчених до проблем формування інноваційних програм розвитку підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування формування інноваційної програми розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу статті. Характеристикою інноваційного розвитку підприємства є переорієнтація виробництва не на масового споживача, а на певні потреби окремих індивідів. Модернізація життя людей призводить до зростання вимог до якості і різноманітності товарів та послуг. Суспільство, стає більш відкритим до інновацій як засобу досягнення необхідного розмаїття. Відбувається переоцінка людського фактору в економіці: зростає роль людей, що володіють знаннями і є носіями нововведень в сфері організаційної, науково-технічної та екологічної культури.

Сучасна модель економічного зростання, що базується на інноваційному типі розвитку, передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і науково-технічного розвитку. Мають місце такі суспільні пріоритети як добробут, інтелектуалізація виробничої діяльності, використання високих та інформаційних технологій, екологічність. Ця модель потребує ефективного стимулювання інновацій, нової фінансово-кредитної політики, розвитку наукомістких та скорочення природоексплуатуючих галузей – на макрорівні; зміни типу підприємницької діяльності, активного залучення до виробництва малого та середнього приватного бізнесу – на мікрорівні [1].

Інноваційний розвиток підприємства можна визначити як сукупність відносин, що виникають в ході цілеспрямованого підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності фірми на основі інновацій. Інноваційний розвиток – це шлях, який ґрунтується на поглибленні поєднання цілей підприємства, його підсистем, цілей кожної особистості, яка працює в колективі, вдосконаленні її діяльності, вдосконаленні бізнес-процесів для досягнення загальних стратегічних цілей [2].

Стратегію інноваційного розвитку підприємства можна визначити як сукупність дій і методів ведення інноваційної діяльності, що забезпечує конкурентні переваги за рахунок розробки та впровадження інновацій [3].

У загальному вигляді інноваційну стратегію підприємства (стратегія інноваційної діяльності) можна охарактеризувати як певну логічну побудову, на основі якої підприємство вирішує основні завдання, що стоять перед ним в інноваційній сфері діяльності. Слід враховувати, що як для кожного нововведення, так і кожного виробленого товару (послуги) існують строго індивідуальні стратегії і тактики. Разом з тим, комплексне бачення інноваційної діяльності підприємства включає як конкретні стратегії, так і різні аспекти виробництва і реалізації нововведення. Крім того, слід давати реальну оцінку витрат і результатів від здійснення інноваційної діяльності на підприємстві.

Загальні стратегічні положення інноваційної діяльності підприємства конкретизуються в інноваційних програмах розвитку, які передбачають розробку тактичних заходів щодо досягнення цілей, визначених в інноваційній стратегії підприємства. Інноваційна програма – це комплекс інноваційних процесів та заходів, узгоджених за ресурсами, виконавцями і термінами їх здійснення; які забезпечують ефективне вирішення завдань щодо освоєння та поширення принципово нових видів продукції або технологій.

До інноваційної програми входять наступні складові елементи:

1. Цілі та завдання.
2. Заходи підтримки та механізми реалізації завдань.
3. Виконавці програми.
4. Ресурсне забезпечення програми.

В процесі формування інноваційної програми підприємства повинно бути обґрунтовано її науково-методичне, нормативно-правове, організаційне та фінансове забезпечення (рис. 1).

Науково-методичне забезпечення необхідне для обґрунтування доцільності розробки інноваційної програми, вибору цільових показників, оцінки очікуваних результатів і визначення необхідних організаційних перетворень на підприємстві для реалізації програми. Фінансове забезпечення складається з визначення джерел фінансування та аналізу обсягів інвестицій, а також включає здійснення фінансового контролю. Організаційне забезпечення включає в себе підготовку необхідних кадрів,

розробку структурно-організаційних змін на підприємстві і організацію контролю за етапами реалізації програми. Нормативно-правове забезпечення має на меті узгодження планових дій з діючими правовими нормами.



Рис. 1. Структура елементів формування інноваційної програми

Основною метою інноваційного планування є оцінка досягнення певних конкретних показників діяльності. При цьому в річні плани цієї діяльності закладаються певні показники по місяцях. Доцільно виділити основні цілі інноваційної програми розвитку підприємства. Ними є наступні [4]:

- 1) визначення тенденцій розвитку науково-технічного прогресу в конкретних напрямках діяльності підприємства;
- 2) організація управління розвитком підприємства;
- 3) визначення напрямів інноваційної діяльності, які є перспективними;
- 4) оцінка ефективності інноваційних процесів;
- 5) визначення ризиків, що виникають у процесі створення і використання нововведень та їх оцінка;
- 6) розробка проектів щодо впровадження нововведень;
- 7) формування системи управління інноваціями;
- 8) створення сприятливого інноваційного клімату, а також умов для адаптації організації до нововведень;

9) прийняття рішень, спрямованих на стимулювання інноваційної активності організації;

10) обґрунтування інноваційних рішень в умовах невизначеності і ризику.

Залежно від стану розробки інноваційних ідей інноваційні програми перебувають на різних стадіях (етапах) інноваційного процесу. Інноваційні програми можуть перебувати у стані намірів, у доконаному стані, а також у стані реалізації.

На будь-якому підприємстві інноваційний процес часто реалізується у різних напрямках одночасно, наприклад, у напрямку фінансів, маркетингу, постачання, виробництва, збуту тощо. Кожен з цих напрямків є інноваційною програмою, яка передбачає висунення інноваційної ідеї, створення проекту очікуваного інноваційного продукту або технології, розроблення планів реалізації інновації [5].

Складовими інноваційної програми можуть бути інноваційні проекти. Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту, інноваційної продукції [6].

До основних елементів інноваційного проекту відносяться:

1) однозначно сформульовані цілі і завдання, що відображають основне призначення проекту;

2) комплекс проектних заходів щодо вирішення інноваційної проблеми і реалізації поставлених цілей;

3) організація виконання проектних заходів, тобто ув'язка їх з ресурсами і виконавцями для досягнення цілей проекту в обмежений період часу і в рамках заданої вартості і якості;

4) основні показники проекту, у тому числі показники, що характеризують його ефективність.

Отже, інноваційні проекти розробляються в межах інноваційних програм, реалізуючи завдання окремих напрямків програми. Формування інноваційних проектів для вирішення найважливіших завдань інноваційної програми забезпечує комплексний, системний підхід до їх розгляду; кількісна конкретизацію цілей науково-технічного розвитку і відображення кінцевих результатів проекту в управлінні інноваціями; безперервне наскрізне управління процесами створення, освоєння, виробництва і споживання інновацій; обґрунтований вибір шляхів найбільш ефективної реалізації цілей проекту; збалансованість ресурсів, необхідних для реалізації інноваційного проекту; міжвідомчу координацію та ефективне управління складним комплексом робіт по проекту.

До складу інноваційного проекту входять основні функціональні підрозділи, які беруть участь у його реалізації. Це маркетинг, НДІ, виробництво і фінанси. На етапі пошуку інноваційних технологій і подальшого відбору найбільш перспективних ідей закладається основа інноваційного проекту. Результатом етапу відбору ідей повинна стати постановка стратегічної мети, яка буде складовою частиною корпоративного стратегічного плану.

Для досягнення поставленої мети необхідно спочатку здійснити ретельний пофункціональний аналіз, потім провести спільну перевірку отриманих результатів і дати оцінку висунутій концепції. Основне завдання цього етапу полягає в правильному позиціонуванні майбутнього товару, тобто визначенні місця нового товару в ряді існуючих. Позиціонування здійснюється з метою з'ясування потенційних можливостей виходу з новим товаром на ринок. Паралельно фінансові структури підприємства

здійснюють пошук джерел інвестицій, здійснюють аналіз ризику і оцінюють розміри необхідних

Завершується робота над інноваційним проектом перерозподілом отриманого прибутку в інші проекти. Діючи за таким принципом, підприємство забезпечує собі постійне оновлення асортименту товарної номенклатури, підтримує високу прибутковість товарів поточного асортименту, за допомогою інноваційного портфеля розподіляє економічний ризик [7].

Слід виділити умови, за яких доцільно формувати інноваційну програму:

1. Якщо проекти можна об'єднати єдиною метою. У цьому випадку реалізація інноваційної програми більш ефективна для досягнення поставленої спільної мети, ніж виконання окремих проектів.

2. Якщо витрати на реалізацію окремих інноваційних проектів більше витрат на реалізацію тих же проектів, але об'єднаних в програму. Наприклад, витрати на усунення опору персоналу будуть меншими для програми, ніж для всіх проектів окремо.

3. Якщо реалізація інноваційної програми здатна забезпечити більш високий і стійкий економічний ефект, ніж реалізація окремих проектів. Тобто якщо можливо такий розподіл проектів в часі, який забезпечує безперервний потік грошових коштів. У цьому випадку зниження прибутковості окремих проектів компенсується зростанням прибутковості інших інноваційних проектів.

Для забезпечення очікуваних результатів виконання інноваційних програм необхідне ретельне управління. Суб'єктами управління інноваційної програми розвитку підприємства виступають [8]:

- власники підприємства (визначають стратегію розвитку);
- керівники вищого рівня управління (формують плани реалізації стратегій);
- управлінський персонал підприємства (виконує технічну роботу, яка полягає в підготовці проектної документації, проведенні техніко-економічних обґрунтувань проектів, побудові прогнозів зміни попиту і пропозиції на ринках сировини і готової продукції, створенні кошторисів витрат та реалізації інноваційних програм тощо);
- штатні або позаштатні працівники, які здійснюють НДДКР (акумулюють інноваційні ідеї, досліджують ідеї на предмет доцільності і можливості їх реалізації, займаються створенням прототипів інноваційних продуктів і технологій, беруть участь у підготовці інновацій до виробництва, досліджують можливості їх удосконалення і модернізації);
- виконавці окремих робіт за інноваційними програмами (забезпечують отримання очікуваних результатів від НДДКР у встановлені терміни, а також недопущення витоку конфіденційної інформації про наукові досягнення підприємства до конкурентів);
- інвестори, кредитори, страховики тощо (можуть залучатись до інноваційних програм як на стадії формування інноваційних ідей, так і на стадії їх реалізації з метою розподілення ризику).

На сучасному етапі економічного розвитку багато підприємств надають перевагу не процесним, а продуктовим інноваціям. По-перше, продуктові інновації окупаються швидше, ніж процесні, а це важливо в умовах обмеженості коштів. По-друге, за допомогою продуктових інновацій розширюють асортимент, що є одним з дієвих методів підвищення конкурентоспроможності на вітчизняному ринку. В цілому, процес вибору інноваційних проектів для формування інноваційної програми підприємства є доволі складним і потребує певної послідовності виконання.

Пропонуємо наступний алгоритм формування програми продуктових інновацій.

Етап 1. Попередній відбір інноваційних проектів серед наявних на підприємстві. На цьому етапі необхідно проаналізувати якісні показники проектів. Для цього можна проаналізувати, наприклад, рівень новизни продукції. Крім того, необхідно також оцінити передбачуваний попит на нову продукцію. Даний етап необхідний для того, щоб скоротити витрати на подальший аналіз інноваційних проектів, оскільки оцінка показників ефективності є трудомістким і тривалим процесом, а також вимагає великої кількості інформації, пов'язаної не стільки з проектом, скільки з діяльністю компанії. Крім того, необхідність попереднього відбору за рівнем новизни обумовлена тим, що у керівників підрозділів існує спокуса включити в інноваційну програму компанії і отримати фінансування на застарілі та малоефективні проекти.

Етап 2. Аналіз основних характеристик кожного інноваційного проекту. На даному етапі слід проаналізувати кожен проект з набору альтернатив. При цьому оцінюються необхідні для реалізації інноваційного проекту ресурси, прибутковість проекту і рівень ризику.

Етап 2.1. Оцінка потреби в ресурсах для реалізації інноваційного проекту. Слід проаналізувати наявні у компанії ресурси, а також ресурси, необхідні для реалізації проекту, а потім порівняти їх. В іншому випадку, недостатність ресурсів на будь-якому етапі реалізації інноваційного проекту може стати причиною припинення або повної зупинки реалізації проекту. Тому саме ресурси виступають в якості одного з обмежень при відборі інноваційних проектів у програму компанії. У запропонованому алгоритмі інноваційні проекти, для реалізації яких у компанії не достатньо ресурсів, виключаються з відбору.

Етап 2.2. прогнозна оцінка дохідності і ризику інноваційного проекту. Прибутковість і рівень ризику оцінюються за встановленими показниками. Проекти з незадовільними значеннями вибраних показників виключаються.

Етап 3. Співставлення і порівняння отриманих характеристик проектів, що розглядаються, і формування програми. З проектів, що пройшли за показниками новизни, прибутковості, ризику, слід вибрати ті, з яких буде сформована інноваційна програма компанії. На одночасну реалізацію всіх відібраних проектів у компанії може бути недостатньо коштів, тому в програму слід включити ті проекти, які дозволять отримати оптимальне поєднання показників прибутковість-ризик. Співвідношення цих показників повинно встановлювати вище керівництво.

На етапі формування інноваційної програми пропонується використовувати наступну методику: розрахунок показників прибутковості і ризику для програм з різними комбінаціями інноваційних проектів з подальшим порівнянням цих показників і вибором програми з оптимальним співвідношенням показника прибутковість-ризик.

Запропонований алгоритм порівняння потенційних проектів дозволяє сформулювати ефективну інноваційну програму компанії. При наявності у компанії необхідних ресурсів базову інноваційну програму можна доповнювати новими інноваційними проектами, які здатні підвищити середню ефективність програми.

Детальний розгляд функцій, передбачених інноваційною програмою розвитку підприємства в межах оновлення його продукції, свідчить, що часто виникає необхідність технічного переозброєння виробництва. Останнє являє собою високовартісний процес, який потребує залучення як власних, так і інвестиційних ресурсів. Технічне переозброєння повинно базуватись на стратегії інноваційного оновлення виробництва. Слід також враховувати часові, економічні фактори, а також стан технічного озброєння конкурентів, наявність інноваційних пропозицій обладнання, можливість появи більш досконалого.

Оцінка такої інвестиційної частини інноваційної програми повинна здійснюватись з позицій комплексного підходу, що передбачає врахування не лише економічних, а й організаційних, соціальних, фінансових, екологічних та інших аспектів здійснення заходів щодо переозброєння виробництва. При цьому варто визначати умови співпраці з інвесторами та укладати з ними довгострокові угоди.

Технічне переозброєння на підприємстві повинно супроводжуватись додатковим навчанням не лише персоналу нижньої ланки, але й працівників служби якості, начальників виробництва та менеджерів продажу. Впровадження інноваційного технологічного устаткування на підприємстві необхідно впроваджувати на основі діяльності міжфункціональних команд, склад яких включав би працівників основних виробничих підрозділів, інженерного блоку, менеджерів тощо. До функцій такої команди доцільно відносити: методичну підготовку процесу технічного переозброєння, формування бюджету технічного переозброєння, доведення до виконавців поставлених перед ними завдань щодо технічного переозброєння, організація навчання та підвищення кваліфікації персоналу, що буде задіяний у проекті, формування системи мотивації виконавців, формування інформаційної бази технічного переозброєння.

Застосування відповідних мотиваційних заходів є необхідним під час будь-яких змін на підприємстві, оскільки персонал не завжди готовий до швидкої переорієнтації на новий стиль та особливості роботи. Саме тому безкоштовне навчання персоналу та підвищення кваліфікації працівників допоможе забезпечити впевненість у потребі та зацікавленість до інноваційного оновлення. Крім того, таке навчання має здійснюватись на системній основі.

Реалізація проекту впровадження інноваційних заходів може викликати опір змінам. Для уникнення опору або зменшення його масштабів можна запроваджувати зміни з урахуванням таких аспектів:

- зміни необхідно запроваджувати певними порціями, що враховуватимуть специфіку та адаптивність підприємства (це дозволить співробітникам адаптуватися до ситуації, довести всі нововведення до звички і потім рухатись далі);
- найменш популярні зміни необхідно запроваджувати першочергово (разове введення непопулярної інновації, що супроводжується гарантіями щодо рівня зарплат та збереження нової ієрархії, в майбутньому дозволить краще контролювати ситуацію).

Для досягнення ефективності впровадження проекту технічного переозброєння необхідним є виконання умов належного рівня контролю та коригувальних заходів. На кожному з етапів розробки та реалізації проекту необхідно уточнювати правильність ходу його виконання. На основі контролю є можливість виявляти головні проблеми та відхилення від запланованих дій, а також відмови роботи нового обладнання. Крім того, всі процеси повинні супроводжуватись регулятивними заходами. При дотриманні цих умов можна досягти максимального ефекту від запровадження інноваційних змін у виробничій структурі підприємства.

Висновки з даного дослідження. Розвиток економіки країни пов'язаний з рівнем інноваційної діяльності кожної фірми, оскільки впровадження інновацій є основним чинником забезпечення інноваційної активності та ефективної діяльності як окремих підприємств, так і національної економіки. На підприємстві інноваційний процес реалізується у перерізі різних інноваційних програм, у межах кожної з яких розробляються інноваційні проекти і формуються плани їх реалізації.

Перспективи подальших досліджень стосуються розробки методик визначення необхідності оновлення асортименту товарів підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Забродська Л. Інноваційні пріоритети науково-технологічного розвитку: міжнародний та регіональний аспекти / Л. Забродська // Theory and methods of educational management. – 2015. - №2(16) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: umo.edu.ua/images/content/nashi...upr.../Забродская%20ЛМ-в%20журнал.pdf
2. Підкамінний І.М. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства / І.М. Підкамінний, В.С. Ціпуринда // Ефективна економіка. – 2011. - №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=480>
3. Соменкова Н.С. Формирование стратегии инновационного развития промышленного предприятия / Н.С. Соменкова // Экономика и финансы. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. – 2008. - №1. – С. 160-162.
4. Антіпов О.В. Формування інноваційної стратегії підприємства / О.В. Антіпов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vsunu/2011_8_1/Antipov.pdf.
5. Топоровська Л.Й. Сутність інноваційної програми та її місце в інноваційному процесі машинобудівного підприємства / Л.Й. Топоровська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_633/102.pdf
6. Про інноваційну діяльність: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. - №36.
7. Сай Л.П. Зміст та часові виміри інноваційного розвитку підприємства на етапі науково-технічної підготовки виробництва / Л.П. Сай // Вісник Державного університету “Львівська політехніка”. – 2004. – № 494. – С. 221–226.
8. Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств: Монографія / За наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. – Стрий: ТзОВ “Укрпол”, 2005. – 250 с.

УДК 331.56

Нескородєва Т. В., к.т.н., доцент, доцент кафедри математики та математичних методів в економіці Донецького національного університету імені Василя Стуса

Арабаджі Є.В., магістр Донецького національного університету імені Василя Стуса

МОДЕЛЮВАННЯ РЕГУЛЮВАННЯ БЕЗРОБІТТЯ: ДЕРЖАВНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТИ

В статті досліджується проблема моделювання особливостей регулювання безробіття на державному та регіональному рівні з урахуванням основних факторів і тенденцій безробіття на ринку праці України. Методи дослідження, застосовані в роботі: методи дослідження ринків праці (на етапі відбору факторів), що відображають регіональну та національну специфіку, кореляційний і регресійний аналіз (на етапі чисельної оцінки впливу факторів, перевірки якості та адекватності моделі і побудови прогнозу). На підставі розроблених моделей безробіття визначені особливості структури безробіття в залежності від національного і регіонального рівнів та динаміки. Виконано прогноз безробіття. Обґрунтовано необхідність ефективного вирішення практичних питань регулювання зайнятості та безробіття на регіональному рівні, внаслідок нерівномірності розвитку окремих територій.

Ключові слова: ринок праці, безробіття, прогнозування, середня заробітна платня, мінімальна заробітна платня, економічно активне населення, економетрична модель.

Рис.: 7, Табл.: 4, Літ.: 9.

Нескородєва Т. В., Арабаджі Є.В.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ БЕЗРАБОТИЦЫ: ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

В статье исследуется проблема моделирования особенностей регулирования безработицы на государственном и региональном уровне с учетом основных факторов и тенденций безработицы на рынке труда Украины. Методы исследования, примененные в работе: методы исследования рынков труда (на этапе отбора факторов), отображающих региональную и национальную специфику, корреляционный и регрессионный анализ (на этапе численной оценки влияния факторов, проверки качества и адекватности модели и построения прогноза). На основании разработанных моделей безработицы, определены особенности структуры безработицы в зависимости от национального и регионального уровней и их динамика. Выполнен прогноз безработицы. Обоснована необходимость эффективного решения практических вопросов регулирования занятости и безработицы на региональном уровне, вследствие неравномерности развития отдельных территорий.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, прогнозирование, средняя заработная плата, минимальная заработная плата, экономически активное население, эконометрическая модель.

Рис.: 7, Табл.: 4, Лит.: 9.

T. Neskorodieva, Y. Arabadzhi

UNEMPLOYMENT REGULATION MODELING: STATE AND REGIONAL ASPECTS

The article is devoted to modeling the features of unemployment regulation on state and regional level, considering the main factors and trends of unemployment on the labor market of Ukraine. Research methods are used in the work: labor market research methods (on the stage of selection of factors) reflecting regional and national specifics, correlation and

regression analysis (on the stage of numerical assessment of the influence of factors, quality control and model adequacy and forecasting). Specific features of the structure of unemployment are based on the developed models of unemployment are determined depending on the national and regional levels. The consequence is the need to introduce changes in state regulation, as well as the establishment of bilateral ties between the national and regional levels. The forecast value is obtained. The need for an effective solution of practical issues of employment and unemployment regulation at the regional level is substantiated, due to the uneven development of individual territories.

Key words: labor market, unemployment, forecasting activity, average salary, minimal salary, economically active population, econometric model.

Pic.: 7, Tabl.: 4, Bibl.: 9.

Постановка проблеми. Ринок праці як на регіональному, так і на національному рівнях потребує регульованих змін і налагодження стійких двосторонніх зв'язків із світовим ринком праці (зокрема з ринком ЄС). В умовах глобалізації це питання стає досить актуальним, оскільки ринок праці України перебуває на стадії адаптації до світового економічного простору. Тому дослідження основних тенденцій національного ринку праці стає необхідним, в тому числі аналіз регіональних особливостей цього явища.

В сучасних умовах стан ринку праці України можна охарактеризувати наступними ознаками: високе навантаження на одне робоче місце, високий рівень загального безробіття, наявність довгострокового безробіття. Слід враховувати, що в Україні безробіття формується під дією цілого комплексу чинників: скорочення реальних обсягів виробництва, зниження платоспроможності населення, окупація частини території і військові дії, структурна перебудова економіки, банкрутство ряду підприємств, уповільнення інвестиційної активності та ін. Не менш важливим фактором є істотне зниження якості трудових ресурсів, неконкурентність багатьох професій за нових умов, відсутність орієнтації вищої школи на потреби ринку праці, погіршення продуктивності робочої сили. Перераховані особливості ринку праці України обумовлюють практичну необхідність розробки механізмів скорочення рівня безробіття на національному та регіональному рівнях. Тому актуальною проблемою є дослідження факторів, що впливають на рівень безробіття з урахуванням регіональних особливостей України.

Аналіз останніх досліджень. Розглядом проблеми безробітного населення займалися українські вчені Л. Федунчик, І. Петрова, Г. Куликов, З. Баранник, Д. Мельник, Я. Онікієнко, С. Калініна, Г. Скорик, В. Барінов, О. Линник С. Ланська, В. Дружиніна [1-4]. Дослідження зайнятості населення, на перехідному етапі, коли Україна знаходиться на стадії адаптації до світового економічного простору (зокрема до європейського ринку праці) мало досліджені.

Мета наукової статті. Мета дослідження - визначення і чисельна оцінка факторів, що впливають на кількість безробітного населення, прогноз рівня безробіття в цілому по Україні та виявлення особливостей ринків праці по регіонах.

Предметом дослідження є регулювання безробіття населення України на державному та регіональному рівнях (на прикладі Вінницької та Одеської областей).

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: провести аналіз факторів, які впливають на кількість безробітного населення в Україні, та в регіонах; побудувати і проаналізувати модель, що описує вплив обраних факторів на кількість безробітного населення; порівняти результати отриманих моделей для України

та регіонів; вивчити динаміку факторів, що впливають на безробіття, оцінити прогностичні значення факторів і показника безробіття.

Методи дослідження. Методи дослідження ринків праці (на етапі відбору факторів), кореляційний і регресійний аналіз (на етапі чисельної оцінки впливу факторів, перевірки якості та адекватності моделі і побудови прогнозу).

Викладення основного матеріалу. На підставі вивчення економічного механізму впливу факторів на аналізований показник безробіття були відібрані наступні чинники. Перший - економічно активне населення, яке представляє собою частину населення країни, яка протягом певного періоду часу забезпечує пропозицію своєї робочої сили для виробництва товарів і надання послуг. Отже, вибір цього фактору відображає готовність населення до працевлаштування, переходу в категорію зайнятого населення.

Другий - потреба роботодавців у працівниках - відображає попит на ринку праці, де пропозицією виступає населення, зацікавлене в зайнятості, тобто додавання цього чинника в аналіз безробіття дозволяє простежити зв'язок між тим, що зі збільшенням попиту з боку роботодавців у безробітного населення збільшуються шанси працевлаштування, оскільки з'являються нові робочі місця та знижується напруга в боротьбі за це місце.

Застосування в аналізі фактору «середньооблікова кількість штатних працівників» відображає залежність між переходом населення з категорії зайнятого в безробітне на документальному рівні.

Заборгованість із виплати заробітної плати - ключовий фактор у рішенні конкретної людини до звільнення, а також до збільшення безробітного населення на локальних рівнях (в таких випадках безробіття набуває масового характеру).

Кількість випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації відображає ту частину населення, яка не була працевлаштована після закінчення навчання і потрапила до числа безробітного населення, в той же час в 2016 р. в порівнянні з 2015 р. їх частина скоротилася на 3,0 %. До того ж, останні 5 років спостерігається найвищий показник рівня безробіття серед людей з вищою освітою. Важливо відзначити, що зі збільшенням населення з повною вищою освітою зростає і кількість безробітних за цією категорією [6]. Тому даний фактор був включений у дослідження.

Розмір мінімальної та середньої заробітної плати є мотиваційним фактором для населення (особливо на національному рівні, сприяючи внутрішньої трудової міграції), тому коливання цих показників можуть істотно вплинути на безробітне населення.

Отже, на підставі економічного аналізу причин безробіття на державному та регіональному рівнях було відібрано наступні фактори $X_j, j = \overline{1,6}$ (табл.1).

Чисельна оцінка впливу відібраних факторів $X_j, j = \overline{1,6}$ на кількість безробітних Y проводилась на підставі статистичних даних за період с 2000-2016 рр. [7-10] за допомогою моделі багатofакторної регресії. Для побудови моделі (рис. 1), було використано алгоритм покрокового виключення незначимих факторів.

На підставі статистики 6-ти факторної моделі (рис. 1) робимо висновок, що найбільш незначущою (при рівні значущості 0,05) є змінна X_5 (мінімальна заробітна плата) [4, 5]. На наступних етапах побудови моделі робимо висновки, що найбільш незначущою (при рівні значущості 0,05) є змінна X_3 (середньооблікова кількість штатних працівників) і потім X_1 (економічно активне населення).

Таблиця 1

Фактори, які впливають на рівень безробіття на державному та регіональному рівнях

	Україна	Вінницька та Одеська області
Y	Кількість безробітного населення (в цілому по країні та по областях), тис. осіб	
X_1	Економічно активне населення (тис. осіб)	
X_2	Потреба роботодавців у робітниках (тис. осіб)	Середня заробітна плата по областях (грн.)
X_3	Середньооблікова кількість штатних працівників (тис. осіб)	Мінімальна заробітна плата (грн.)
X_4	Кількість випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації (тис. осіб)	Середньооблікова кількість штатних працівників (тис. осіб)
X_5	Мінімальна заробітна плата (грн.)	Заборгованість із виплати заробітної плати (тис. грн.)
X_6	Середня заробітна плата в Україні (грн.)	Кількість випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації (тис. осіб)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1_EAN	-0.178541	0.148414	-1.202993	0.2567
X2_POTREBA	-5.069575	1.467666	-3.454175	0.0062
X3_SHTAT	0.112272	0.136732	0.821112	0.4307
X4_VYPUKNIK	-1.248345	0.755152	-1.653104	0.1293
X5_ZP_MIN	0.015990	0.027029	0.591603	0.5672
X6_ZP_SR	-0.303124	0.119563	-2.535268	0.0296
C	5949.368	2236.401	2.660242	0.0239
R-squared	0.889680	Mean dependent var		1786.059
Adjusted R-squared	0.823487	S.D. dependent var		358.8812
S.E. of regression	150.7782	Akaike info criterion		13.16240
Sum squared resid	227340.7	Schwarz criterion		13.50549
Log likelihood	-104.8804	Hannan-Quinn criter.		13.19650
F-statistic	13.44085	Durbin-Watson stat		2.358470
Prob(F-statistic)	0.000283			

Рис. 1. Данні 6-ти факторної моделі залежності кількості безробітних на державному рівні (Україна)

В результаті отримуємо модель з максимальним числом значущих змінних (рис. 2). Коефіцієнт детермінації 0,87 (рис. 2), показує, що 3-х факторна модель залежності кількості безробітних на державному рівні пояснює коливання результативного показника на 87%. Оскільки коефіцієнт детермінації моделі ($R^2 = 0,873$) є статистично значимим ($\text{Prob.}(F\text{-statistic}) < 0,05$ ($0,000004 < 0,05$)), проведемо подальше дослідження якості моделі. Модель побудована за даними часового ряду тому досліджуємо наявність автокореляції. Значення статистики Дарбіна-Уотсона (рис. 2) свідчить про відсутність проблеми автокореляції в моделі і ілюструється графіком фактичних, оціночних значень і залишків по моделі (рис. 3).

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X2_POTREBA	-5.924849	0.962303	-6.156946	0.0000
X4_VYPUKNIK	-1.952974	0.413639	-4.721450	0.0004
X6_ZP_SR	-0.260609	0.035379	-7.366179	0.0000
C	3667.291	224.0722	16.36656	0.0000
R-squared	0.873541	Mean dependent var	1786.059	
Adjusted R-squared	0.844358	S.D. dependent var	358.8812	
S.E. of regression	141.5838	Akaike info criterion	12.94598	
Sum squared resid	260597.6	Schwarz criterion	13.14204	
Log likelihood	-106.0409	Hannan-Quinn criter.	12.96547	
F-statistic	29.93343	Durbin-Watson stat	1.944738	
Prob(F-statistic)	0.000004			

Рис. 2. Дані 3-х факторної моделі залежності кількості безробітних на державному рівні (Україна)

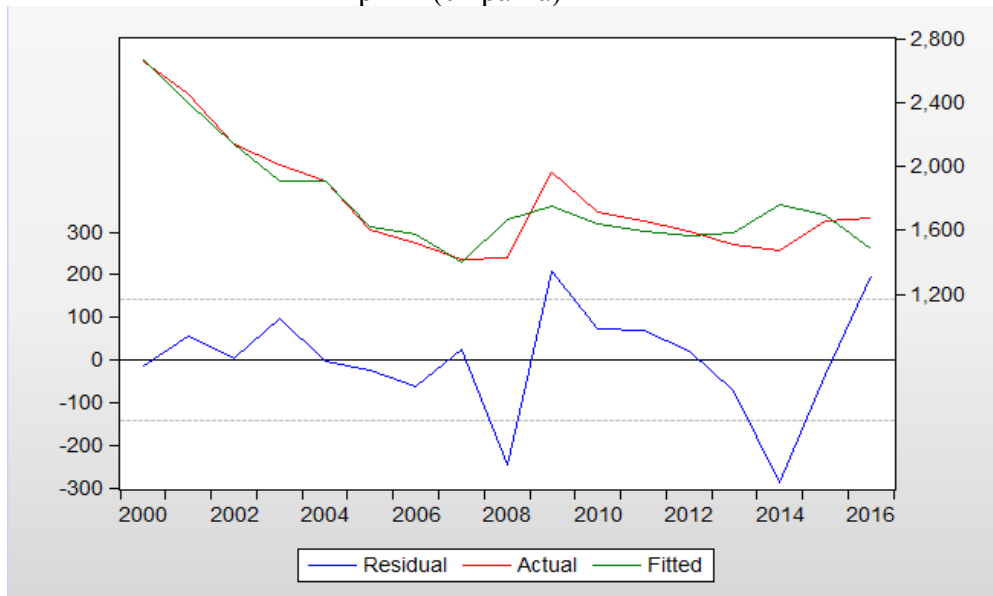


Рис. 3. Графік фактичних, оціночних значень і залишків по 3-х факторній моделі залежності кількості безробітних на державному рівні (Україна)

Середня відносна помилка апроксимації моделі дорівнює 5,35%, що менше 7%. Отже, побудовану модель (рис. 2) можна використовувати для подальшого аналізу і прогнозу:

$$y_1 = 3667,29 - 5,92x_2 - 1,95x_4 - 0,26x_6 . \quad (1)$$

Таким чином, чисельна оцінка факторів, що мають значимий вплив на регульований показник безробіття за досліджуваний період, описується такими даними. Зі збільшенням потреби роботодавців у працівниках на 1 тис. осіб кількість безробітних в країні зменшується на 5 920 осіб, зі збільшенням кількості випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації на 1 тис осіб - зменшується на 1 950 осіб, зі збільшенням середньої заробітної плати на 100 грн. - зменшується на 26 000 осіб (у середньому при незмінному впливі інших факторів, які включено та не включено до моделі).

Для оцінки відносного впливу пояснюючих факторів моделі на результативний, були розраховані коефіцієнти еластичності (рис. 4). На підставі отриманих значень можна зробити такі висновки: при збільшенні потреби роботодавців у працівниках на 1% кількість безробітного населення України зменшиться (в середньому) на 0,31%, при збільшенні кількості випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації на 1% - зменшиться (в середньому) на 0,46%, при збільшенні середньої заробітної плати на 1% - зменшиться (в середньому) на 0,28%.

Для розробки механізмів регулювання безробіття необхідно також виконати прогноз даного показника на підставі прогнозованих значень факторів моделі (1). Для цього були побудовані моделі рядів динаміки пояснюючих чинників, на підставі яких були отримані наступні дані для прогнозу: потреба роботодавців у працівниках - 29,5 тис. осіб, кількість випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації - 486,92 тис. осіб, середня заробітна плата по Україні - 4538 грн. Базуючись на даних для прогнозу, наведених вище, було отримано наступне прогнозне значення кількості безробітних на 2017 рік - 1 359 тис. осіб. На підставі довірчого інтервалу прогнозу (з надійністю 95%) визначимо: оптимістичний прогноз - 1 042 тис. осіб (нижня межа довірчого інтервалу) та песимістичний прогноз - 1 676 тис. осіб (верхня межа довірчого інтервалу).

Variable	Coefficient	Standardized Coefficient	Elasticity at Means
X2_POTREBA	-5.924849	-0.900212	-0.311141
X4_VYPUKNIK	-1.952974	-0.481892	-0.459264
X6_ZP_SR	-0.260609	-1.090392	-0.282882
C	3667.291	NA	2.053287

Рис. 4. Показники еластичності побудованої моделі

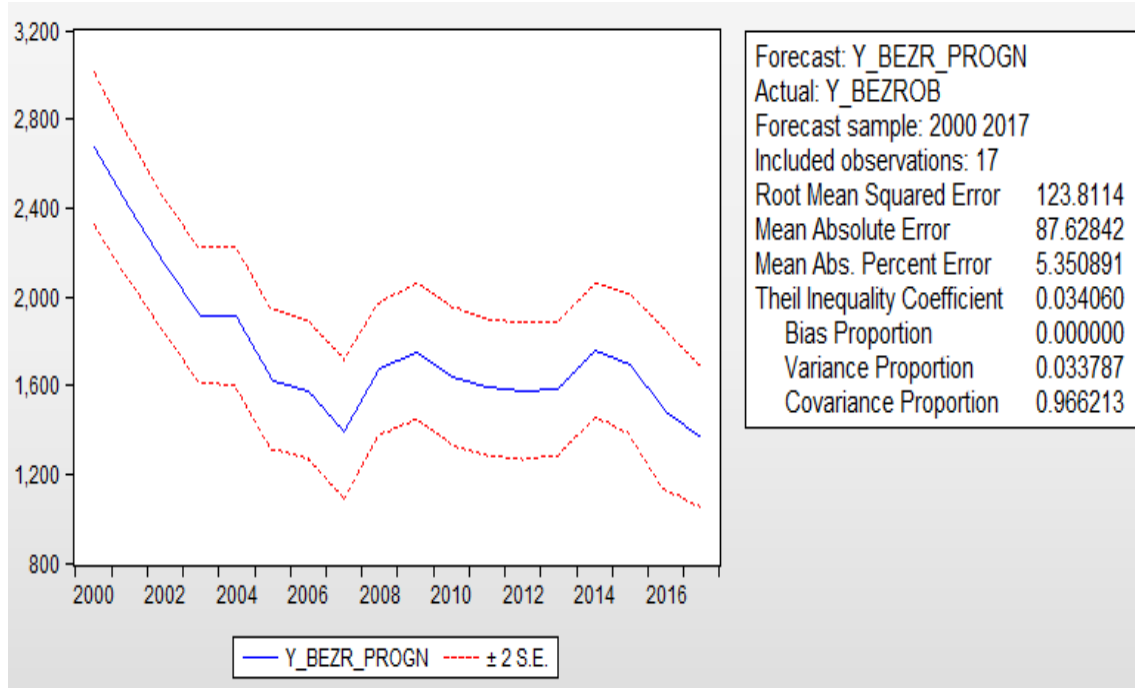


Рис. 5. Розрахунок точкового та інтервального прогнозу безробіття (Україна)

Для дослідження регіональних особливостей процесів безробіття аналогічним методом було проведено аналіз факторів, що впливають на кількість безробітного населення в регіонах України (на прикладі Вінницької та Одеської областей). Виконавши алгоритм розрахунків, детально описаний вище, отримаємо наступні моделі:

$$y_2 = 39,88 + 0,02x_3 + 0,0002x_5, \quad R^2 = 0,73 \text{ (для Вінницької області),} \quad (2)$$

$$y_3 = 281,85 - 0,03x_2 + 0,06x_3 - 0,43x_4 + 0,0006x_5, \quad R^2 = 0,94 \text{ (для Одеської області)} \quad (3)$$

На підставі побудованих моделей можна зробити такі висновки. Зі збільшенням мінімальної заробітної плати на 100 грн. кількість безробітних у Вінницькій області збільшується на 2 000 осіб, а зі збільшенням заборгованості із виплати заробітної плати на 1000 грн. - на 200 осіб. Знайдений коефіцієнт еластичності дає таку інтерпретацію: при збільшенні розміру мінімальної заробітної плати на 1% кількість безробітного населення Вінницької області збільшиться на 0,24%, а при збільшенні заборгованості з виплати заробітної плати на 1% - збільшиться на 0,154%. З огляду на описане вище, а також дослідження рядів динаміки ($x_3 = 1484$ грн., $x_3 = 12908$ тис. грн.), прогнозне значення кількості безробітного населення у Вінницькій області на 2017 рік дорівнюватиме 78 тис. осіб. Довірчий інтервал складе: нижня межа - 55 тис. осіб (песимістичний прогноз), верхня межа - 100 тис. осіб (оптимістичний прогноз) (рис. 6).

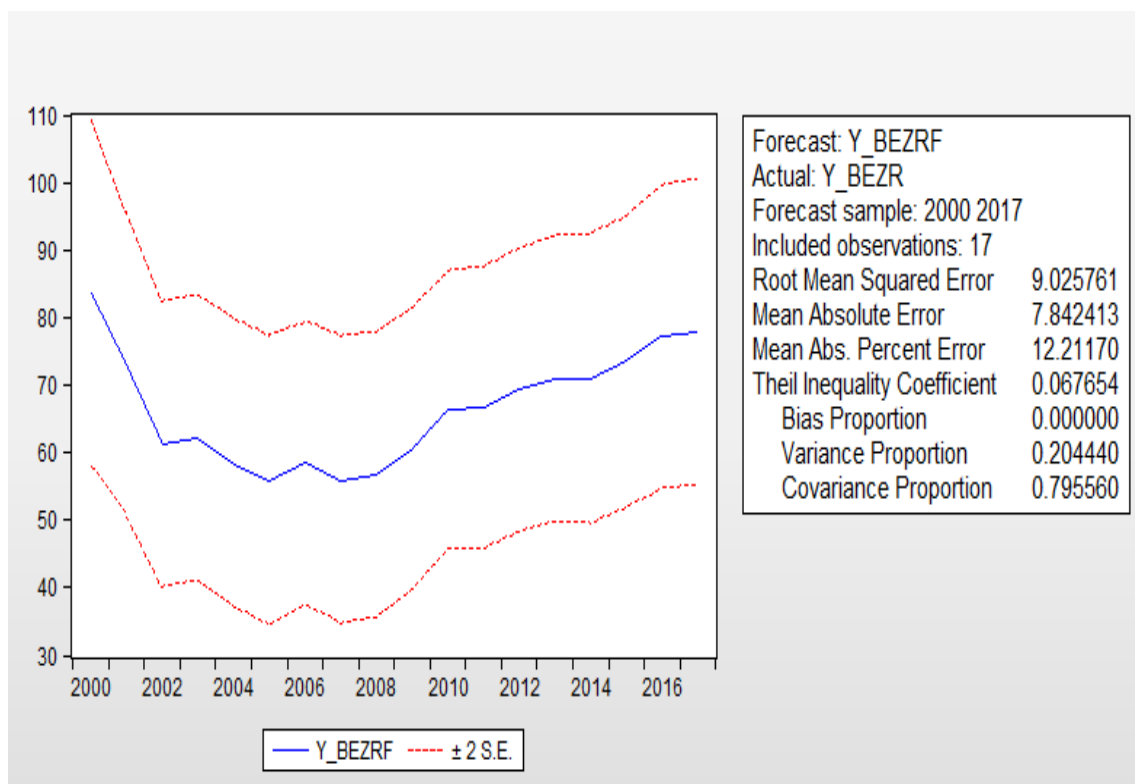


Рис. 6. Розрахунок точкового та інтервального прогнозу безробіття (Вінницька область)

Для Одеської області характерна наступна ситуація: зі збільшенням середньої заробітної плати на 100 грн. кількість безробітних в Одеській області зменшується на 3 000 особи, середньооблікового кількість штатних працівників на 100 осіб - зменшується на 43 000 осіб, а зі збільшенням заборгованості із виплати заробітної плати на 1 000 грн. - збільшується на 60 000 осіб, а зі збільшенням мінімальної зарплати на 100 грн. - на 60 осіб. Коефіцієнт еластичності показує, що при зміні середньої заробітної плати на 1% кількість безробітного населення Одеської області зміниться на 0,76%, мінімальної заробітної плати - на 0,59%, середньооблікової кількості штатних працівників - на 3,18%, заборгованості по виплаті заробітної плати - на 0,42%.

Побудувавши прогнозні значення кількості безробітного населення в Одеській області (рис. 7) на 2017 рік бачимо, що воно буде дорівнює 55 тис. осіб (пояснюючі чинники отримані шляхом побудови рядів динаміки: середня заробітна плата по Одеській області - 4142 грн., мінімальна заробітна плата - 1484 грн., середньооблікова кількість штатних працівників - 440,7 тис. осіб, заборгованість по виплаті заробітної плати - 7052,2 тис. грн.). Базуючись на отриманих значеннях довірчого інтервалу (з надійністю 95%) визначимо: оптимістичний прогноз - 41 тис. осіб (нижня межа довірчого інтервалу), песимістичний прогноз - 69 тис. Осіб (верхня межа довірчого інтервалу). Помилка апроксимації 6,57%, отже, прогноз має високий рівень значущості.

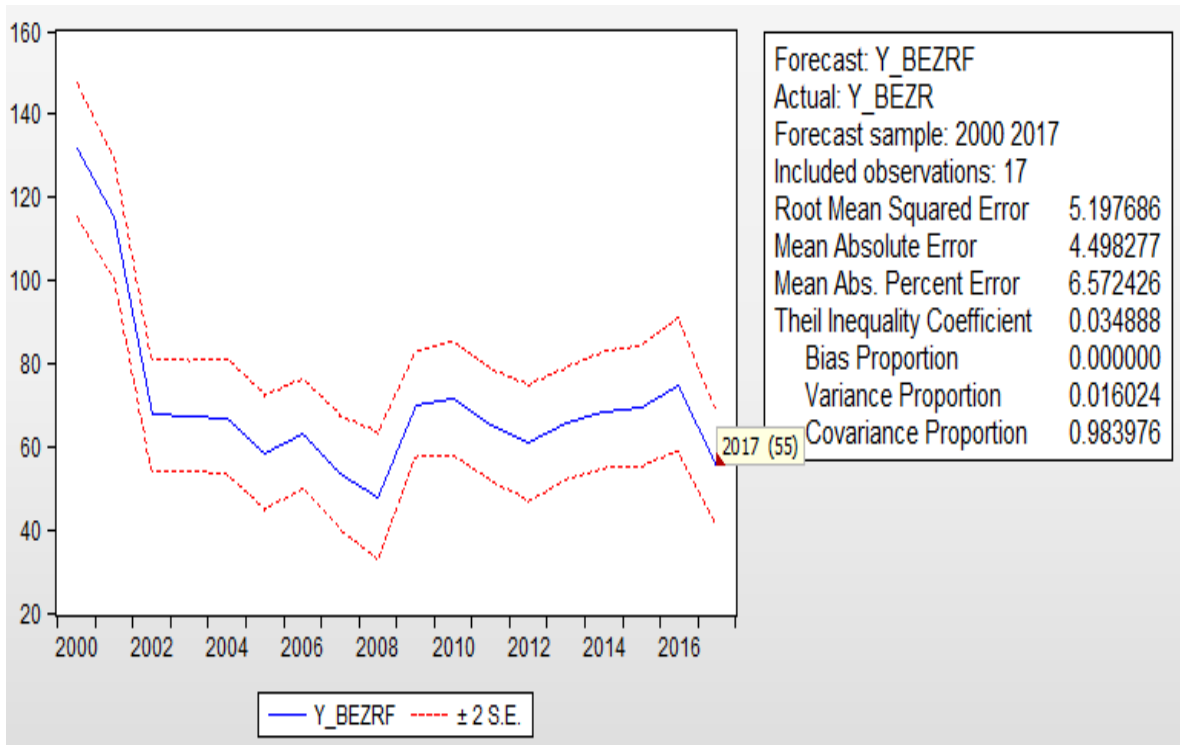


Рис. 7. Розрахунок точкового та інтервального прогнозу безробіття (Одеська область)

В цілому по Україні на кількість безробітного населення впливають такі чинники: зміна потреби роботодавців у працівниках, кількість випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації та розмір середньої заробітної плати. Для Вінницької області найбільше значення мають такі фактори, як розмір мінімальної заробітної плати та заборгованість з виплати заробітної плати.

На кількість безробітного населення Одеської області впливають найбільшою мірою зміни середньої заробітної плати, мінімальної заробітної плати, середньооблікова кількість штатних працівників і заборгованість по виплаті заробітної плати. Отже, зі збільшенням середньої заробітної плати на 100 грн. кількість безробітних в Одеській області зменшується на 3 000 особи, середньооблікової кількості штатних працівників на 100 осіб - зменшується на 43 000 осіб, зі збільшенням заборгованості із виплати заробітної плати на 1 000 грн. - збільшується на 60 000 осіб, а зі збільшенням мінімальної зарплати на 100 грн. - на 60 осіб. Після побудови прогнозу стало відомо, що в 2017 році прогнозна кількість безробітного населення в Одеській області становить 55 тис. осіб. Фактор економічно активного населення у всіх моделях виявився незначимим, також фактор кількості випускників вузів III-IV рівнів акредитації виявився значущим лише на рівні країни, для моделей, побудованих для областей, він був незначим.

Побудована модель для дослідження кількості безробітного населення на національному рівні дала наступні результати: зі збільшенням потреби роботодавців у працівниках на 1 тис. зі збільшенням кількості випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації на 1 тис осіб - зменшується на 1 950 осіб, зі збільшенням середньої заробітної плати на 100 грн. - зменшується на 26 000 осіб. За прогнозом на 2017 рік кількість безробітного населення в Україні дорівнюватиме 1 359 тис. осіб. (табл. 2)

Для Вінницької області побудована модель має лише два значущих фактори: зі збільшенням мінімальної заробітної плати на 100 грн. кількість безробітних у Вінницькій

області збільшується на 2 000 осіб, а зі збільшенням заборгованості із виплати заробітної плати на 1000 грн. - на 200 осіб. Побудована модель дала можливість спрогнозувати зміну даного показника в 2017 році: він повинен скласти 78 тис. осіб, що на 7 тис. осіб більше, ніж в попередньому, 2016 році. (табл. 3).

Таким чином, розглянувши три моделі, що характеризують кількість безробітного населення в Україні, Вінницькій та Одеській областях, можемо порівняти фактори, які виявилися значущими для кожної з моделей (табл. 2 - 4).

Таблиця 2

**Оцінка впливу чинників на рівень безробіття на державному рівні
(на прикладі України)**

Зміна фактору	Оцінка впливу факторів	
	В абсолютних одиницях	У відносних одиницях (показник середньої еластичності)
Збільшення потреби у роботодавців у працівниках на 1 тис. осіб	Кількість безробітних зменшується на 5 920 осіб	Скорочення безробітного населення на 0,31 %
Збільшення кількості випускників ВНЗ III-IV рівнів акредитації на 1 тис осіб	Кількість безробітних зменшується на 1 950 осіб	Скорочення безробітного населення на 0,46 %
Збільшення середньої заробітної плати на 100 грн.	Кількість безробітних зменшується на 26 000 осіб	Скорочення безробітного населення на 0,28 %

Таблиця 3

**Оцінка впливу чинників на рівень безробіття на регіональному рівні
(на прикладі Вінницької області)**

Зміна фактору	Оцінка впливу факторів	
	В абсолютних одиницях	У відносних одиницях (показник середньої еластичності)
Збільшення мінімальної заробітної плати на 100 грн.	Кількість безробітних збільшується на 2 000 осіб	Зростання безробітного населення на 0,24%
Збільшення заборгованості з виплати заробітної плати на 1000 грн.	Кількість безробітних збільшується на 200 осіб	Зростання безробітного населення на 0,15%

Таблиця 4

**Оцінка впливу чинників на рівень безробіття на регіональному рівні
(на прикладі Одеської області)**

Зміна фактору	Оцінка впливу факторів	
	В абсолютних одиницях	У відносних одиницях (показник середньої еластичності)
Збільшення середньої заробітної плати на 100 грн.	Кількість безробітних зменшується на 3 000 особи	Скорочення безробітного населення на 0,76%
Збільшення мінімальної зарплати на 100 грн	Кількість безробітних збільшується на 60 осіб	Зростання безробітного населення на 0,59%
Збільшення середньооблікової кількості штатних працівників на 100 осіб	Кількість безробітних зменшується на 43 000 осіб	Скорочення безробітного населення на 3,2%
Збільшення заборгованості із виплати заробітної плати на 1 000 грн.	Кількість безробітних збільшується на 60 000 осіб	Зростання безробітного населення на 0,42%

Висновки. Проведений аналіз дозволив встановити різницю в факторах, що впливають на рівень безробіття на державному та регіональному рівнях, а також між регіонами, оцінити цей вплив. Це дозволяє зробити висновок, що приймати обґрунтовані рішення з регулювання рівня безробіття в країні потрібно з урахуванням регіональних особливостей. Дане дослідження може використовуватися як основа для формування регіональних і державних програм з регулювання безробіття з урахуванням виявлених взаємозв'язків. Подальші дослідження кількості безробітного населення слід продовжити з урахуванням статевої ознаки і віку, професійних груп і причин незайнятості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Калініна С.П. Реструктуризація та регулювання зайнятості: монографія / С. П. Калініна. – Донецьк, 2006. – 557 с.
2. Ланська С.П. Розвиток сучасного ринку праці України в контексті забезпечення якості робочої сили / С. П. Ланська// Електронне фахове видання «Глобальні та національні проблеми економіки» - Миколаїв, 2014. – С. 965-968.
3. Дружиніна В.В. Методологія оцінки та забезпечення збалансованості місцевого ринку праці / В. В. Дружиніна// Економіка України. – 2015. - №3. – С. 54-66.
4. Скорик І.Г. Аналіз основних проблем та необхідність регулювання ринку праці в Україні [Електронний ресурс] / Г. І. Скорик, В. В. Барінов, О. О. Линник. – Режим доступу: http://lib.khnu.km.ua/pdf/visnyk_tup/2017/VKNU-ES-2017-N2-Volume1_246.pdf

5. Экономико-математические методы и модели: практика применения в курсовых и дипломных работах: учебное пособие / В.В. Христиановский, Т.В. Нескородева, Ю. Н. Полшков – Донецк: ДонНУ, 2012. – 325 с.
6. Христиановский В. В. Лабораторный практикум по курсу «Эконометрия»: учебное пособие / В. В. Христиановский, Т. В. Нескородева, В. П. Щербина – Донецк: ДонНУ. – 2013. – 209 с.
7. Державна Служба зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/index>
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.vn.ukrstat.gov.ua
10. Головне управління статистики у Одеській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.od.ukrstat.gov.ua

УДК: 330.(322+341.1)

Поліщук О.Т., кандидат економічних наук, доцент, кафедра обліку, аналізу і аудиту Донецького національного університету імені Василя Стуса

Поліщук О.А., кандидат економічних наук, доцент, кафедра фінансів Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЕНЧУРНОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

У статті досліджується сучасний стан державного регулювання венчурної індустрії в Україні, зокрема розкриті причини необхідності державного регулювання венчурних інвестицій, проаналізовані проблеми, які гальмують розвиток венчурного фінансування вітчизняної інноваційної діяльності. Запропоновані заходи, які забезпечать ефективне використання науково-технологічного й інтелектуального потенціалу України, пропозиції щодо податкового стимулювання та, заходи для розробки фінансово-організаційного механізму формування венчурного капіталу.

Ключові слова: інвестиції, венчурні інвестиції, венчурна індустрія, державне регулювання, венчур.

Рис. 11, Літ. 11.

Полищук Е.Т., Полищук А.А.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВЕНЧУРНОЙ ИНДУСТРИИ УКРАИНЫ

В статье исследуется современное состояние государственного регулирования венчурной индустрии в Украине, в частности раскрыты причины необходимости государственного регулирования венчурных инвестиций, проанализированы проблемы, которые тормозят развитие венчурного финансирования отечественной инновационной деятельности. Предложенные меры, которые обеспечат эффективное использование научно-технологического и интеллектуального потенциала Украины, предложения по налоговому стимулированию и, мероприятия для разработки финансово-организационного механизма формирования венчурного капитала.

Ключевые слова: инвестиции, венчурные инвестиции, венчурная индустрия, государственное регулирование, венчур.

Polishchuk Olena, Polishchuk Oleksandr

THE MODERN STATE AND WAYS OF DEVELOPMENT OF THE STATE REGULATION OF THE VENTURE INDUSTRY OF UKRAINE

The article examines the current state of state regulation of the venture industry in Ukraine, in particular, discloses the reasons for the need for state regulation of venture investments, analyzes the problems that hinder the development of venture financing of domestic innovation activity. Proposed measures that will ensure the effective use of Ukraine's scientific-technological and intellectual potential, namely proposals for tax incentives, and measures to develop a financial and organizational mechanism for the formation of venture capital.

Key words: investments, venture investments, venture industry, state regulation, venture.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з пріоритетних спрямувань державної політики у більшості розвинених країн є інновації, через те, що саме вони є основою національної незалежності, безпеки та економічного піднесення. Саме держава повинна виробити всі необхідні умови задля виконання інноваційної діяльності шляхом формування та впровадження загальноприйнятих правил, принципів, механізмів, що сприятимуть розвитку інноваційної галузі. Основним важелем регулювання з боку держави можна вважати законодавчі та інші нормативно-правові акти, проведення науково-технічної та фінансової політики в цій сфері. Закони – це правова основа розвитку бізнесу в усіх країнах. Зарубіжний досвід свідчить про те, що інноваційна сфера, і особливо венчурний бізнес керується одночасно десятками законів, але вони мають бути стабільними та гнучкими, не перечити один одному, давати дорогу розвитку венчурної діяльності і, разом з тим, забезпечувати інноваційний розвиток економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій з проблеми, що розглядається. Вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних засад державного регулювання венчурного капіталу здійснили наступні зарубіжні вчені: Д. Аром, В. Беневоленський, О. Дагаєв, П. Друкер, Р. Кларк, Є. Лебедева, Дж. Ривкіна, О. Рогова, І. Рудакова, Р. Хофат, та інші. Серед відомих вітчизняних економістів дану проблематику висвітлювали Л. Антонюк, В. Базилевич, І. Грозний, Г. Дем'янчук, М. Диба, Ю. Драчук, І. Єгорова, О. Жилінська, О. Красовська, М. Крупка, О. Юркевич та інші.

Визначення окремих питань, що не вирішені в обраній для дослідження проблемі. Слід зазначити, що у вітчизняній економічній літературі бракує ґрунтовних науково-практичних розробок щодо вдосконалення державного регулювання венчурної індустрії в Україні.

Формування цілей статті. Метою дослідження є висвітлення особливостей державного регулювання венчурної індустрії в Україні та окреслення шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Державне регулювання венчурної діяльності є невід'ємною складовою здійснення венчурного інвестування та розвитку венчурної індустрії в Україні (рис. 1) [1, с. 60].

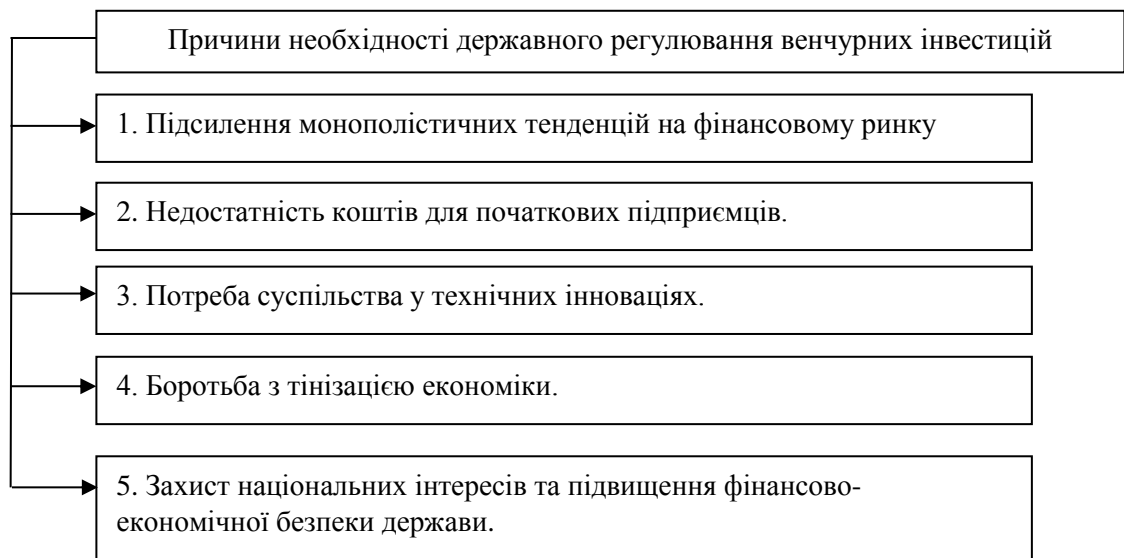


Рис. 1. Причини необхідності державного регулювання венчурних інвестицій

Метою державного регулювання венчурних інвестицій є створення сприятливих умов для розвитку венчурних інвестицій, захист інтересів учасників ходу венчурного інвестування та створення систематичності фінансового забезпечення венчурних вкладень [3, с. 66].

Як відомо, економіка України характеризується низкою переваг, які можуть сприяти розвитку підприємницьких структур венчурного капіталу, а саме: наявність висококваліфікованої і творчої робочої сили, великі запаси матеріально-сировинних ресурсів, зручне географічне положення, що дає можливість використовувати у логістиці всі види транспорту, сприятливі кліматичні умови та інші.

Разом з тим, можна нарахувати велику кількість перешкод, які гальмують розвиток венчурного підприємництва та венчурного інвестування. В Україні сьогодні не дуже багато відомо проєктів, які могли б зацікавити венчурного інвестора, це спричинено недостатньою кількістю невеликих інноваційних фірм, і в першу чергу – у сфері високотехнологічного бізнесу, або тим, що такі підприємства невідомі широкому загалу через відсутність відповідної інформації про їх діяльність та успішні проєкти. Результати конкурсів інноваційних проєктів, що протягом останніх років проводяться Міністерством освіти і науки, не є показовими, оскільки вони не стимулюють матеріально учасників належним чином, і тому беруть участь в них регулярно практично одні й ті ж самі організації (установи). А тому радикальні інноваційні розробки оминають такі конкурси, а шукають своїх інвесторів через Інтернет-мережу чи інші канали комунікацій.

Обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок усіх джерел у 2016 р. становив 12223,16 млн. грн., у тому числі за рахунок державного бюджету – 4254,49 млн. грн. Частка коштів державного бюджету у загальному обсязі фінансування становила 34,8% (рис. 2) [4].

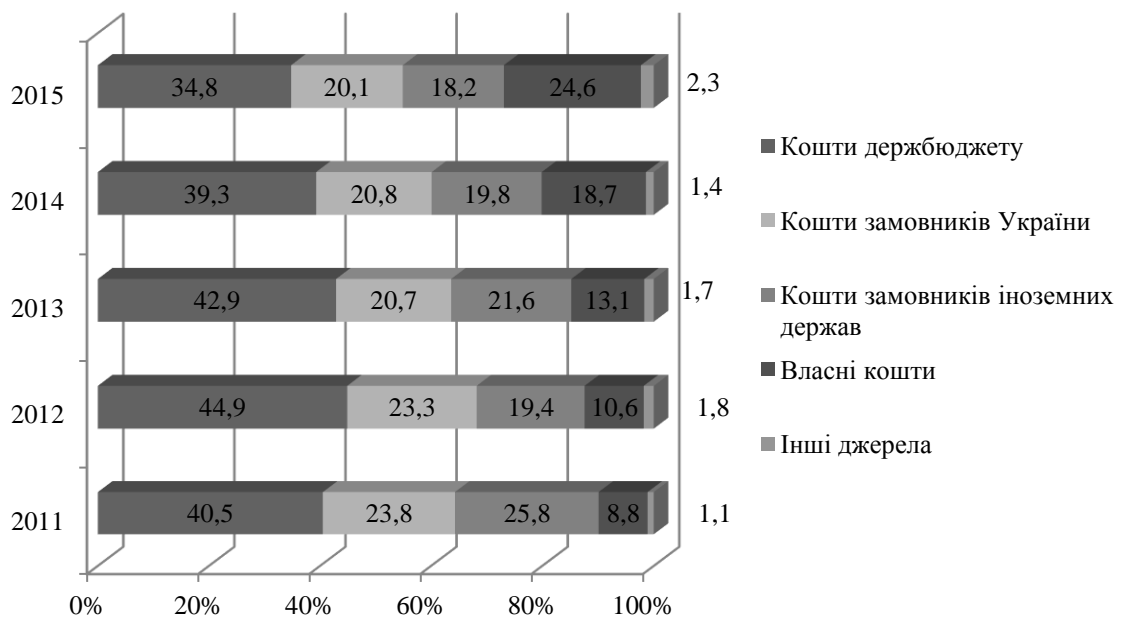


Рис. 2. Динаміка структури фінансування наукової і науково-технічної діяльності за джерелами у 2016 р., %

Наукоємність ВВП (видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2016 р. становила 0,62% (рис. 3). Частка обсягу витрат за даними 2015 р., на наукові

дослідження та розробки у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03% [7, 8].

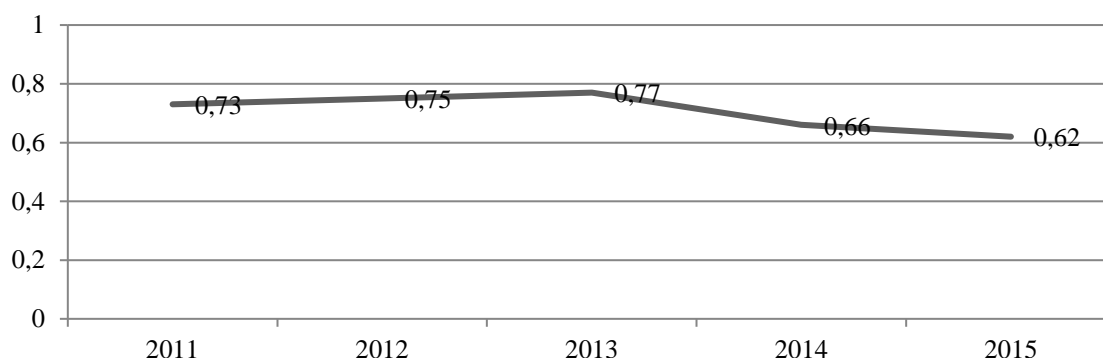


Рис. 3. Динаміка наукоємності ВВП у 2016 р., %

Більшою за середню частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,17%, Швеції – 3,16%, Данії – 3,05%, 17 Австрії – 2,99%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,46%, Словенії – 2,39%, Франції – 2,26%; меншою – у Чорногорії, Румунії, Кіпрі, Латвії та Сербії (від 0,36% до 0,77%) [11].

Щодо секторів науки то найбільші обсяги загального фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт припадали на організації галузевого і академічного секторів науки (61,8 і 25,8% відповідно) (рис. 4) [4].

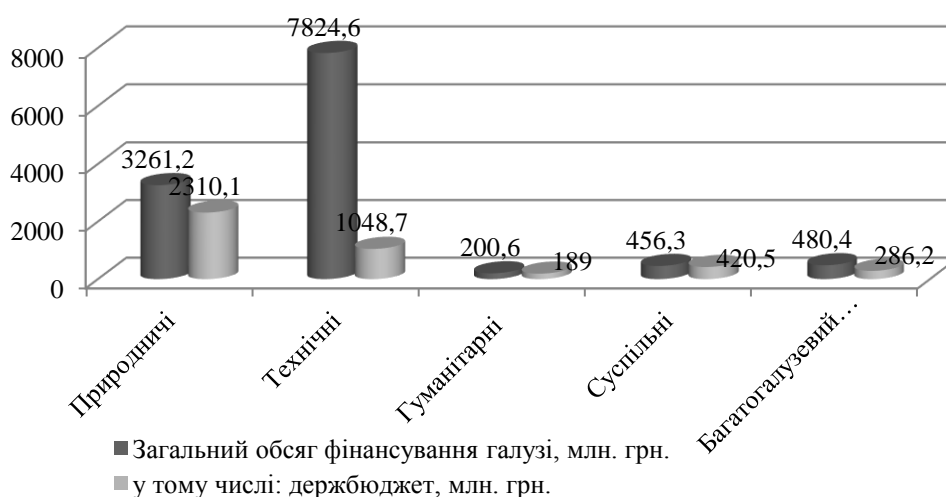


Рис. 4. Фінансування наукової і науково-технічної діяльності у 2016 р. за галузями наук

Найменші – організації заводського сектору (7,1%) та сектору вищої освіти (5,3%). В Україні економічна стратегія має ґрунтуватися на тому, що тільки активізація та ефективне використання її інноваційного потенціалу зможуть забезпечити сталий розвиток економіки та суспільства та кардинально змінити чинники її привабливості для іноземних інвесторів. Основним аспектом вирішення проблеми утворення організаційно-економічного механізму функціонування українського ринку венчурного капіталу є формування інституційних умов венчурного інвестування. Інституціональне регулювання ринку венчурного капіталу представляє процес спільного впливу інститутів державного регулювання, інститутів саморегулювання та інститутів публічного контролю, спрямованих на учасників ринку венчурних капіталів. Можна визначити такі методи організації інституціонального регулювання: методи моніторингу соціально-

економічних параметрів, методи визначення цілей, методи обґрунтування рішень та методи контролю виконання функцій учасниками процесу.

Відсутність мотивації у створенні венчурних фондів і компаній в Україні спричинена недостатньою увагою держави до цієї проблеми: не контролюється виконання існуючого законодавства в інноваційній сфері, відсутні пільги для стратегічних іноземних інвесторів у високотехнологічний бізнес, не стимулюються інвестиції в малі та середні компанії, які займаються інноваційною діяльністю, не проводяться на загальнодержавному рівні конкурси вітчизняних інновацій із залученням іноземних інвесторів та засобів масової інформації. Важливість останніх полягає не тільки у можливості залучення додаткових позабюджетних коштів для стимулювання інноваційної активності підприємств, але й у формуванні громадської думки щодо важливості і необхідності інноваційного розвитку.

В інноваційній сфері маркетингові дослідження майже не ведуться, що спричинено також існуючими недоліками у системі захисту інтелектуальної власності. Гальмує розвиток венчурного підприємництва недосконала інформаційна база, оскільки для прийняття рішення щодо інвестування у діяльність високотехнологічної компанії венчурні інвестори повинні мати достатньо інформації про її інноваційний потенціал та перспективи розвитку.

Крім того, на розвиток венчурних інвестицій негативно впливає і нестача висококваліфікованих фахівців в інноваційній сфері, які були б здатні забезпечити дійовий менеджмент як венчурного бізнесу, так і всіх інших суб'єктів інноваційного підприємництва [2, с. 67].

Організація інституту місцевих інноваційних компаній відсутня, що вважається високоефективним механізмом мобілізації заощаджень дрібних приватних інвесторів з метою спрямування цих фінансових ресурсів на розвиток пріоритетних для регіону інноваційних проектів.

Стримують розвиток венчурного капіталу в Україні й інші фактори, слід вказати також на відсутність інфраструктури здійснення венчурних інвестицій. Зокрема, не вистачає інститутів професійної комплексної науково-технічної та комерційної експертизи інноваційних проектів, страхування інвестицій в інноваційну діяльність, інформаційних джерел для співставлення ринкового інноваційного попиту та пропозиції інноваційних ідей. Тривала невирішеність цих питань відтворює несприятливі умови для формування вітчизняного інституту венчурного бізнесу.

Проаналізувавши проблеми, які гальмують розвиток венчурного фінансування вітчизняної інноваційної діяльності та ознайомившись з поглядами науковців щодо шляхів їх подолання, на нашу думку, для забезпечення ефективного використання науково-технологічного й інтелектуального потенціалу України, першочергово необхідно вжити такі заходи:

1. Необхідно удосконалити законодавство з венчурного фінансування. Розробити Концепцію розвитку національної венчурної індустрії, у якій весь контроль та увагу приділяти формуванню та забезпеченню реалізації єдиної державної політики щодо захисту венчурних інвесторів, залучення інвестиційних капіталів і технологій, розвитку та діяльності ринку цінних паперів та їх похідних, обігу акцій на другорядному ринку та сприяти пристосуванню національного фондового ринку до міжнародних стандартів.

Завданням уряду, в першу чергу, є чітке законодавче окреслення поняття венчурного фінансування і принципів та механізмів його виконання, інакше кажучи – створення нормативно-правової бази для регулювання, стимулювання та контролювання за здійсненням цього виду діяльності. Так, поняття «венчурне підприємництво» є в

нормативно-правових актах України, проте в них немає визначення суті функцій, принципів діяльності венчурних компаній та фондів.

2. Переглянути та запровадити схеми податкового стимулювання інноваційної діяльності (рис. 5).

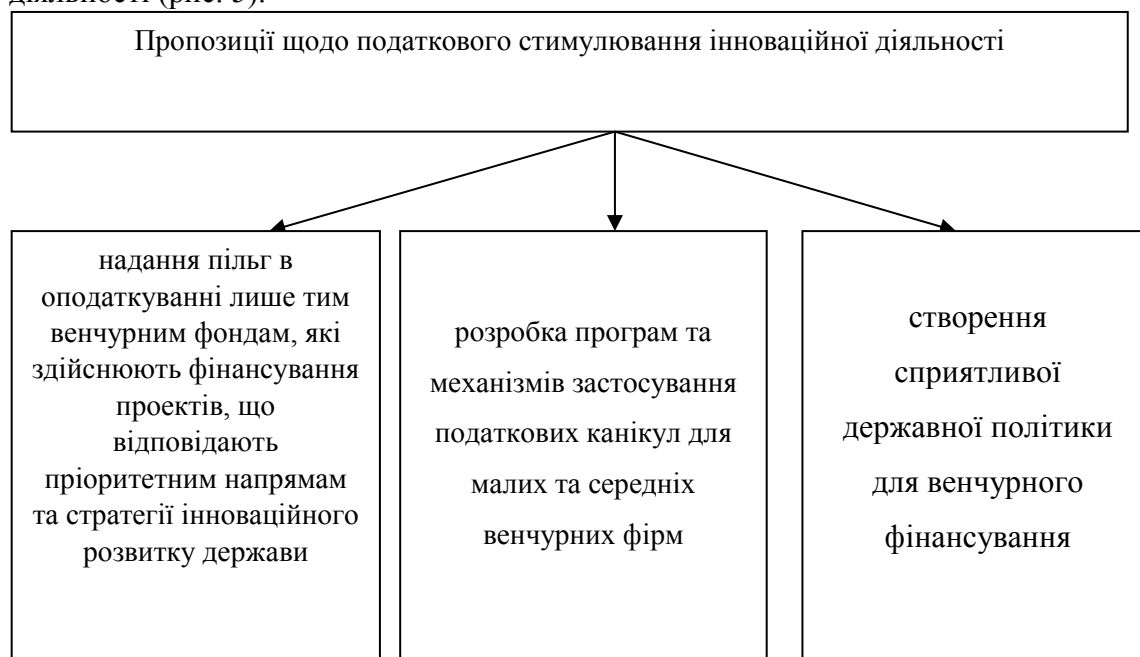


Рис. 5. Пропозиції щодо податкового стимулювання інноваційної діяльності

3. Впровадити фінансові стимули для інвестування до венчурних фондів, малих і середніх інноваційних фірм шляхом:

- зниження державою венчурних ризиків приватних інвесторів, у тому числі шляхом державних гарантій за кредитами венчурним фондам або новим малим компаніям (наприклад, у Франції - SOFARIS) та сприяння диверсифікації капіталів приватних венчурних фондів шляхом участі державного венчурного фонду в спеціально відібраних проектах;

- впровадження й розробки механізму державного страхування кредитів, що надаються ринковими фінансово-кредитними установами під реалізацію інноваційних проектів.

4. Врегулювати систему захисту інтелектуальної власності вітчизняних дослідників та підприємців.

5. Створення необхідних умов для розвитку венчурного фінансування, вкрай важливого на ранніх стадіях розвитку фірм, що вимагає змін цивільного законодавства щодо закріплення прав власності бізнес-ангелів у венчурних проектах.

6. Сприяти розвитку інноваційної інфраструктури, важливим елементами якої є технопарки, бізнес-інкубатори, центри трансферту технологій та, звичайно, венчурні фонди; проведення інноваційних конкурсів, експертних рад, венчурних ярмарків національного та регіонального рівня. Необхідною умовою є поєднання всіх елементів інноваційної інфраструктури в інформаційну мережу, що дозволить взаємодіяти бізнесу й капіталу, авторам проектів з потенційними інвесторами та сприятиме встановленню між ними партнерських відносин, одержанню всебічної інформації про останні тенденції та перспективи венчурної індустрії, демонстрації можливостей інноваційного бізнесу.

7. Необхідним є створення системи коучинг-центрів з венчурного

підприємництва з метою збільшення частки й обсягів залучення венчурних інвестицій у вітчизняні інноваційні компанії. Їхнім завданням є підготовка фахівців з венчурного підприємництва та формування Networking, тобто забезпечення високого рівня формальних і неформальних зв'язків представників венчурної індустрії.

Здійсненню заходів щодо розвитку вторинного фондового ринку має сприяти держава, у тому числі біржової торгівлі цінними паперами венчурних підприємств, системи електронних торгів і інших механізмів ринку. Сприяти розвитку венчурного бізнесу сприятиме пряма пайова участь держави у венчурних фондах. Важливого значення набуває також розширення діяльності інформаційних і консалтингових фірм, венчурних ярмарків і виставок.



Рис. 6. Комплекс заходів державного регулювання венчурного інвестування в інноваційній сфері

В процесі формування та використання венчурного капіталу в розвитку інноваційної активності господарських систем мають бути різноманітні підходи до визначення ролі держави. Держава використовує цілий арсенал інструментів, важелів та інших засобів впливу на інноваційний розвиток країни. Їх набір змінюється, удосконалюється залежно від обраної стратегії інноваційної політики держави, моделі венчурного фінансування, стану суспільства і органів управління. У широкому сенсі

методи державного регулювання інноваційного процесу включають ті чи інші дії, починаючи з прогнозування і планування і закінчуючи прийняттям рішення по перетворенню, вдосконаленню функціонування інноваційних процесів і економіки загалом. На рисунку 6 представлено комплекс заходів державного регулювання венчурного інвестування в інноваційній сфері.

Ефективне реформування економіки України можливе за умови пріоритетного розвитку науково-технічної сфери як головної рушійної сили економічного зростання [2, с. 70].

Нерозвиненість ринку венчурного капіталу в Україні визначає потребу в розробці фінансово-організаційного механізму його формування. Цей механізм складається з трьох груп заходів (рис. 7).

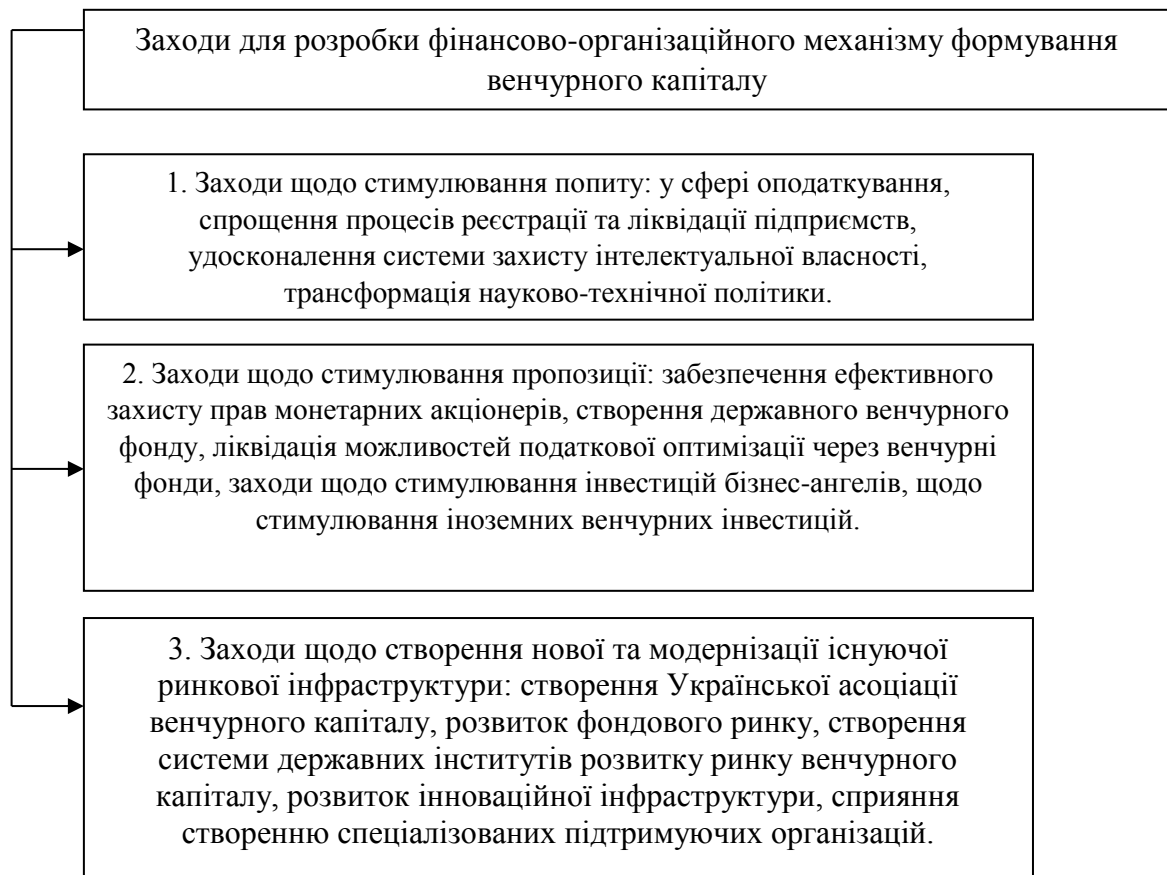


Рис. 7. Заходи для розробки фінансово-організаційного механізму формування венчурного капіталу

Становленню і розвитку венчурного бізнесу має сприяти державна політика і повинна будуватися на принципах довгострокової та економічної зацікавленості у підвищенні ефективності господарювання та стабільності законодавства.

З'являються нові суб'єкти підприємницької діяльності, з появою венчурного бізнесу, нові види юридичних осіб - венчурні підприємства і фонди венчурного капіталу. Тим не менш, законодавчих документів, які регулюють дану сферу діяльності, ще недостатньо. Що стосується чинного законодавства у сфері розвитку венчурного бізнесу в Україні, то вони також мають певні недоліки (рис. 8).

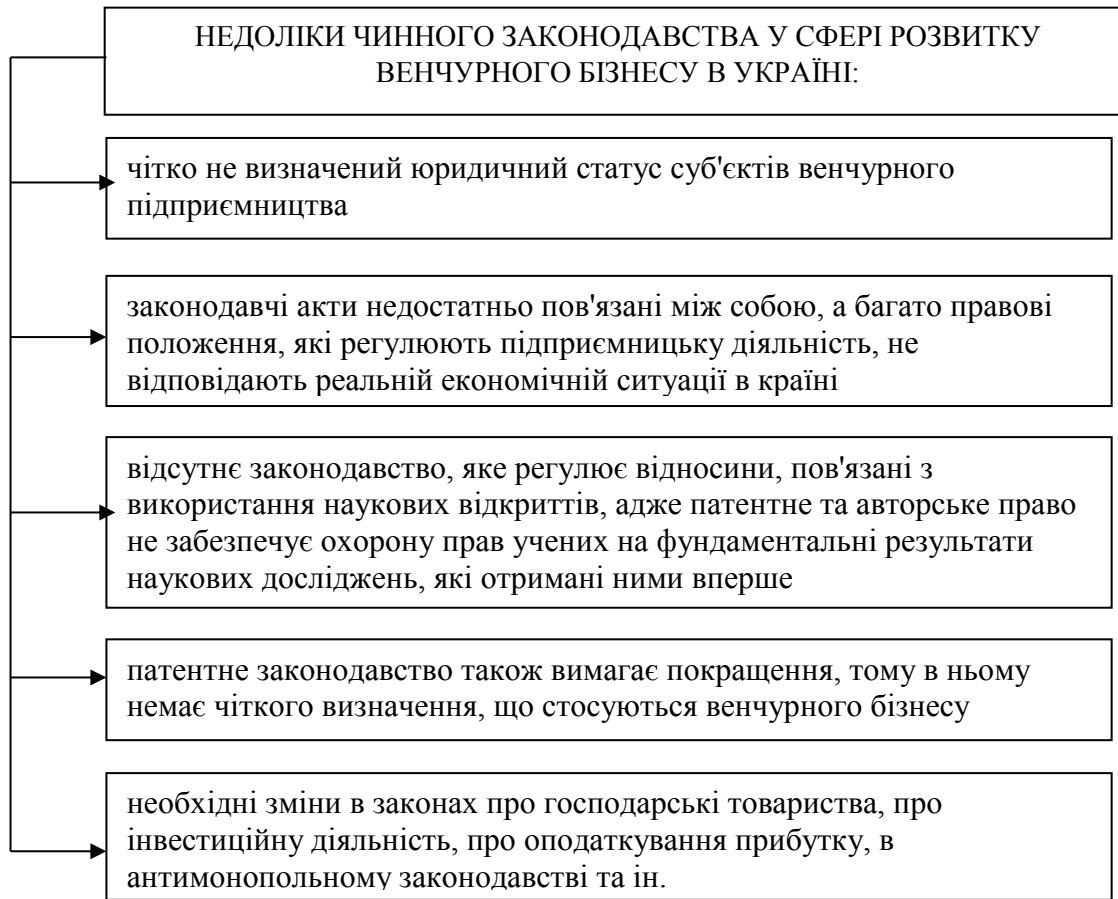


Рис. 8. Недоліки чинного законодавства у сфері розвитку венчурного бізнесу

Аналізуючи вищесказане, в Україні доцільно було б прийняти в даній сфері такі додаткові заходи:

- 1) про венчурні компанії та венчурні фонди розробити закон, в якому б визначався їх юридичний статус та були б передбачені певні гарантії і стимули;
- 2) слід передбачити надання пільг венчурним компаніям та фондам в законодавстві про оподаткування доходів підприємців і організацій;
- 3) в Законі України «Про акціонерні товариства» необхідно передбачити порядок розповсюдження акцій відкритих акціонерних товариств з правом на реєстрацію публічного випуску акцій венчурних інвесторів. Відсутність такого права робить механізм виходу з венчурного фінансування неідеальним;
- 4) змоделювати механізми регулювання інтелектуальною власністю, пов'язаних з використанням наукових відкриттів, охороною «ноу-хау» та кримінальною відповідальністю за розповсюдження комерційної таємниці;
- 5) змінити патентне законодавство і привести його у відповідність до вимог сучасних економічних відносин між новими підприємницькими структурами;
- 6) в антимонопольному законодавстві внести доповнення про те, що чинне законодавство не поширюється на сферу венчурного підприємництва.

Проведені дослідження показують, що в Україні надання державою певних преференцій венчурним фірмам не супроводжується цілісністю системи регулювання їх діяльності. Вплив держави, по суті, обмежується лише контролем за проходженням процедур створення венчурних фондів і збору звітності їх функціонування. Ця звітність, дуже часто має формальний характер і не дозволяє уповноваженим органам влади

реально відстежувати результати, належним чином коректувати надання податкових пільг відповідним підприємницьким структурам. Слід зазначити, що в нашій країні немає справжніх венчурних компаній, готових до інвестування коштів на початковій стадії проекту (seed stade), наближаючи науку до ринку. Найважливіші інфраструктурні ланки цієї системи - спеціалізовані маркетингові та консультаційні фірми, бізнес-інкубаційні компанії відсутні також.

Такі несприятливі умови значною мірою пов'язані з тим, що в Україні до сьогодні не створено відповідне правове поле ведення венчурного підприємництва. Єдиний законодавчий документ у цій сфері господарювання досі не прийнятий, відносини у зазначеній сфері регулюються безліччю законодавчих актів, положення яких часто мають суперечливий характер і дозволяють досить вільне тлумачення.

Враховуючи вищесказане, умовою впровадження ефективної системи державного сприяння розвитку інноваційності венчурного підприємництва в нашій країні повинен стати прийом спеціального правового акта, який буде регулювати питання діяльності відповідних компаній, знищить існуючі в цій сфері суперечності та неоднозначності чинного законодавства. Як наслідок, можна стверджувати, що на сьогодні вкрай необхідним є Закон України «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері».

При цьому, необхідно врахувати специфіку наукової діяльності, її характер та здатність до самофінансування, визначення форм державної фінансової підтримки розвитку венчурних структур. У світі фундаментальна наукова діяльність, в тому числі і підприємницька, існує за рахунок бюджетних коштів або приватних фондів інвестування. В нашій країні фундаментальні наукові дослідження зосереджені і фінансуються тільки в державному секторі економіки. На даному етапі актуально та першочергово стоїть завдання - створити такі умови, які сприяли б залученню приватних та іноземних інвестицій для фінансування і розвитку фундаментальних досліджень в приватному секторі.

Фінансування прикладної науки з боку держави має здійснюватися шляхом укладення контрактів з венчурними фірмами на використання певного обсягу робіт в обговорені терміни, що гарантує останнім збут продукції.

Вкрай необхідна підтримка державою вчених і дослідників, які володіють нетрадиційним мисленням, мають оригінальні ідеї і конкретні винаходи, а результати їх досліджень - велику наукову цінність. Ці особистості - багатство нації.

Державна підтримка має надаватися авторам комплексних технологічних проектів, на основі яких можуть створюватися авторські фірми, які доводять проекти до завершення. Необхідна підтримка у вигляді проведення експертизи, фінансової допомоги ВНЗ, де автор може створювати фірму зі студентів і співробітників під свій проект. Їм необхідно надати право пільгового викупу або оренди фірмою приміщення, обладнання. Статус «авторської» фірми повинен підтверджуватися виданими автору сертифікатом і спеціальної розрахункової книжки. Це буде сприяти залученню підприємців в сферу наукового обслуговування і створить конкурентне середовище під час замовлення авторських або венчурних фірм.

Державну підтримку треба спрямувати так, щоб фінансувати створення технопарків та призначати таких керівників цих технопарків, які здатні генерувати інноваційні ідеї. Ось таким дослідникам необхідно видавати сертифікати та спеціальні книжки, призначені для розрахунків з фірмами, які їх обслуговують. Фірмам з обслуговування буде вигідно об'єднатися близько такого технопарку, маючи значні податкові пільги. У рамках таких технопарків будуть функціонувати і підприємницькі

структури венчурного капіталу.

В Україні з розвитком ринкових відносин створюються реальні умови для створення фондів ризикового капіталу. Потенційними вкладниками можуть бути комерційні банки, інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, страхові компанії, великі підприємства, які спрямовують свої кошти на розробку нових технологій, іноземні фонди венчурного капіталу, приватні особи, тобто ті суб'єкти підприємницької діяльності, які мають можливість вкладати вільні кошти в оборот з метою отримання високих норм прибутку.

Необхідна система стимулів, яка включатиме полегшення входження венчурних інвесторів на ринки і вихід з них. Цього можна досягти за допомогою податкового кредитування, податкових знижок, зменшення податку на прибуток для венчурних інвесторів, пільгового оподаткування прибутку від приросту капіталу, зміцнення офіційних ринків цінних паперів і др.

Потужним інструментом державного регулювання ринкової економіки та підвищення ефективності виробництва є податкова система. Переваги податкової підтримки венчурних підприємств за допомогою прямих субсидій полягають в тому, що пільги надаються не авансом, а як заохочення за діяльність у цій сфері бізнесу, про це свідчить світовий досвід. Однак, пільгове оподаткування повинно базуватися на стабільній законодавчій основі.

Маючи обмежені можливості видаткової частини державного бюджету на інновації, в практиці господарювання найчастіше використовуються механізми опосередкованого стимулювання розвитку венчурного бізнесу. Це відбувається шляхом надання різних фінансових преференцій донором і акцептором венчурного капіталу, особливе місце серед яких займають податкові пільги. Впровадження режиму пільгового оподаткування дозволяє звільнити додаткові ресурси для розвитку компаній, і, відповідно, штучно завищити рівень прибутковості венчурних інвестицій.

В сьогоdnішніх умовах в Україні найбільш доцільним є пільгове оподаткування, тому воно пов'язане не із прямими витратами бюджету, а з вирахуванням з надходжень. Податкова політика в сфері сприяння розвитку венчурних фірм повинна здійснюватися за такими напрямками:

- стимулювання наукової діяльності;
- вплив на виробничі сфери матеріального підприємства і комерційні структури та банки з метою зростання обсягів інвестування, яке направляється на інноваційні процеси, зокрема, у венчурні фірми;
- прискорення розвитку виробництва та оновлення основного капіталу на сучасній технічній основі.

Застосування тієї чи іншої податкової пільги визначається таким національним фактором, як особливості оподаткування прибутків корпорацій, галузева структура та частка високотехнологічних секторів в цій структурі, інноваційний рівень та інноваційна політика держави.

Податкові заходи, спрямовані на стимулювання науки та інноваційної діяльності, можна поділити на заходи горизонтального впливу та диференційовані (рис. 9).

На створення сприятливого інноваційного клімату загалом в державі спрямовані горизонтальні заходи впливу, в свою чергу, диференційовані покликані стимулювати окремі галузі або типи підприємств.

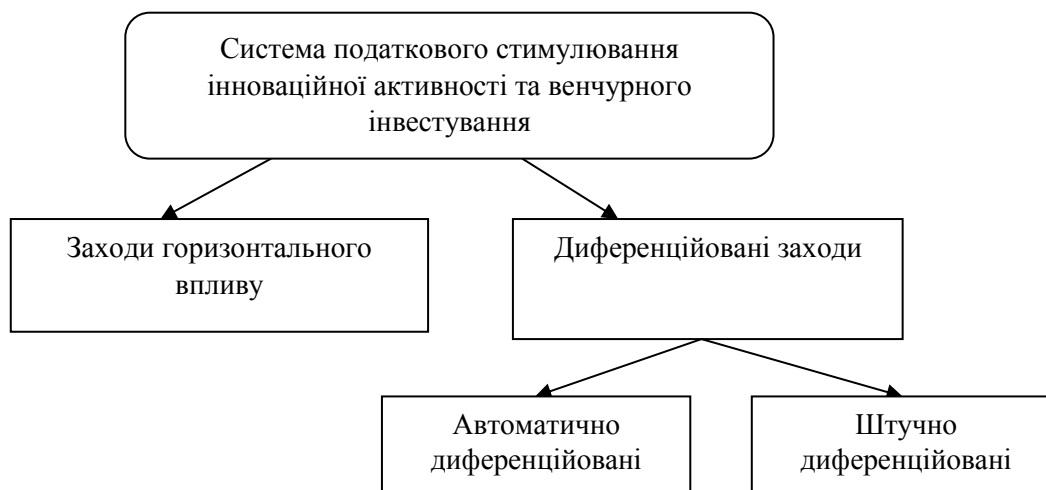


Рис. 9. Система заходів податкового стимулювання інноваційної активності та венчурного інвестування

Заходи автоматичної диференціації мають переваги та полягають в їх більшій прозорості та зрозумілості, а отже, кращому адмініструванні. Недолік полягає в тому, що відбувається перерозподіл податкового тягаря, який може мати негативні ефекти.

Важливим внеском до структурної розбудови економіки може бути штучна диференціація (за галузями, за розмірами компаній), але не є більш складною в адмініструванні. Проте зберігаються можливості для ухилення від оподаткування та створюється певний корупційний потенціал. Тому такі фіскальні методи можуть бути ефективними тільки в разі використання чітких визначень та алгоритму розрахунку ефекту від впровадження інновацій.

На практиці застосування податкових пільг пов'язане з певними юридичними проблемами, а саме:

- віднесення робіт до науково-дослідних та технологічних;
- визначення статусу організацій, що мають право на звільнення від оподаткування дослідницьких робіт.

Одним з найбільш дискусійних питань інноваційної політики в Україні є оцінка ефективності податкового стимулювання. З метою здійснення адекватної оцінки пропонуємо співставляти поточні втрати податкових надходжень від промислових підприємств, вважаючи, що прибутки підприємств зросли саме за рахунок інноваційної діяльності. Таке припущення є умовним, та завжди є певний період часу між здійсненням інноваційної діяльності, на яку розповсюджуються пільги.

Щоб оцінити ефективність податкового стимулювання венчурного бізнесу доцільно застосовувати різні підходи, які можна згрупувати таким чином, як показано на рисунку 10.

Існують певні проблеми використання податкових пільг для інноваційного виробництва, які можна систематизувати так:

- 1) відсутня комплексність в системі заходів податкового стимулювання. Заходи вводяться фрагментарно та охоплюють окремі сегменти інноваційної діяльності;
- 2) неузгодженість між заходами загального регулювання та пільговими режимами, внаслідок пільги можуть втрачати своє значення;

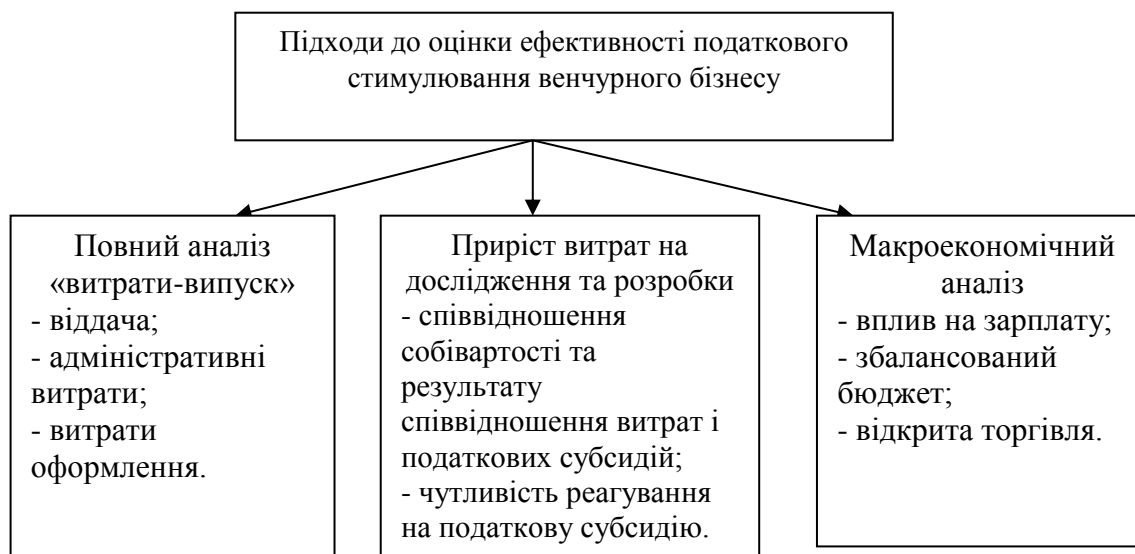


Рис. 10. Підходи до оцінки ефективності податкового стимулювання розвитку інноваційної діяльності

3) кількість пільг недостатня, які спрямовані на стимулювання інноваційної діяльності;

4) трактування чинних умов застосування податкових пільг не є безумовним, що призводить до багатоваріантної інтерпретації можливостей їх використання, створює ситуацію нестабільності та ускладнює відносини компаній з податковими органами;

5) існує низка термінологічних неточностей, що звужують спектр застосування пільг та гальмують введення нових податкових стимулів;

6) складність доказу венчурним підприємцем факту здійснення НДДКР або інноваційної діяльності, а також операцій з інтелектуальною власністю;

7) дуже бюрократизована система податкового адміністрування;

8) майже відсутнє податкове стимулювання організацій-посередників, які сприяють встановленню зв'язків між науковими організаціями та підприємствами (фінансові, консалтингові, експертні установи, тренінгові центри).

Вихідним мотивом функціонування підприємства є отримання економічної вигоди. Цей мотив ще не дозволяє визначити конкретний об'єкт діяльності, зокрема найбільш сприятливий інноваційний проект або об'єкт інвестицій. Мотиви до конкретних дій складають певну структуру, яка визначає: 1) можливі види дій у відповідності до об'єктів спрямованості та їх засобів, що використовуються, 2) ефект, який очікується від кожного виду дій, 3) ризики, які визначають імовірність досягнення ефекту для того чи іншого виду дій.

Висновки та перспективи подальших дослідження. Зробивши висновки, можна визначити такі основні напрями розвитку мотивації до участі у венчурних інноваційних проектах: сприяння досягненню економічної рівноваги на макрорівні; взаєморозуміння мотивів, слабких та сильних сторін учасників венчурного інноваційного проекту; забезпечення партнерських взаєностосунків, взаємопідтримки; пошук компромісних, взаємоприйнятних рішень у ситуаціях, коли інтереси учасників не співпадають.

Державна підтримка венчурного бізнесу в Україні має проводитись за такими напрямками та логікою, представленою на рисунку 11 [10, с. 12-14].

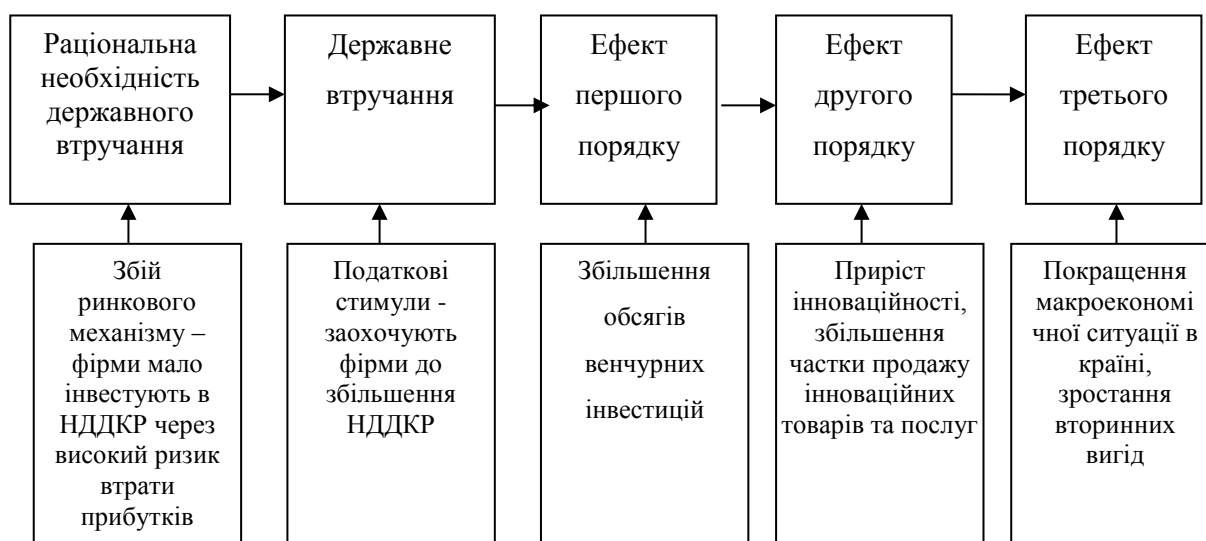


Рис. 11. Логіка використання інноваційних податкових стимулів

Використання податкових стимулів передбачає:

1) нормативно-правове регулювання науково-технічної, інноваційної, венчурної діяльності; рішення правових проблем інтелектуальної власності, системи пільг, мотивації праці, за статусом територій з високою концентрацією науково-технічного потенціалу;

2) формування і підтримка економічних умов і стимулів розвитку венчурного підприємництва за допомогою розвитку системи держзамовлення, вдосконалення планування та прогнозування науково-технічного розвитку, ефективних фінансово-кредитних важелів, включаючи розвиток ефективного патентного права та ін;

3) створення організаційно-управлінських умов венчурної індустрії за допомогою вдосконалення управління державною власністю, підвищення ефективності управління державними пакетами акцій, забезпечення технологічної безпеки, захисту національних інтересів, підготовки та перепідготовки управлінських кадрів, у тому числі державних службовців та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Куніцин О.М. Правове регулювання у сфері венчурного бізнесу в Україні / О.М. Куніцин // Управління розвитком. - 2014. - № 6. - С. 59-62.
2. Лях І.І. Роль механізму венчурного фінансування в підтримці національної інноваційної системи України / І.І. Лях // Стратегічні пріоритети. Серія : Економіка. - 2015. - № 4. - С. 66-72.
3. Онищенко В.В. Державне регулювання та підтримка венчурного підприємництва в процесі розвитку економіки / Онищенко В.В. // Наукові праці НДФІ. - 2014. - Вип. 4. - С. 64-71.
4. Офіційний сайт Аналітичного центру CEDOS. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cedos.org.ua>.

5. Офіційний сайт Вінницького інвестиційного порталу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vininvest.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Інвестиційного порталу України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://inventure.com.ua/>.
8. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.niss.gov.ua/](http://www.niss.gov.ua/).
9. Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua/analituaib>.
10. Поліщук О.А. Основи функціонування венчурних інвестиційних фондів / О.А. Поліщук // Науковий, виробничо-практичний журнал Регіональна бізнес-економіка та управління. - №4(48), 2015 р. – С. 10-16.
11. European Venture Capital Assosiation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.evca.org>.

УДК 314.93

Фурман Т.Ю., к.пед.н, доцент кафедри бізнес статистики та економічної кібернетики
Донецького національного університету імені Василя Стуса

ТЕОРІЇ СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В СИСТЕМІ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ

У статті проведено аналіз теорій середнього класу, що дозволяє виокремити його як соціально групу. Особлива увага приділялась концепціям середнього класу в аспекті статистичного вивчення соціально-економічної структури суспільства. Було визначено також роль середнього класу у розвитку суспільства, та його значення як індикатора соціально-економічного становища в державі. Були розглянуті основні підходи стратифікованого виділення середнього класу. Враховуючи багатогранність поняття середнього класу запропоновано його ідентифікацію проводити методами аналізу розподілу населення за різними критеріями та ознаками, які б враховували економічні, соціальні, політичні, психологічні та інші аспекти. При проведенні дослідження використовувались такі методи дослідження, як: системний підхід, аналіз та синтез, порівняння, систематизація, класифікація.

Ключові слова: соціальна економіка, соціальна структура, середній клас, стратифікація, самоідентифікація

Фурман Т.Ю.

ТЕОРИИ СРЕДНЕГО КЛАССА В СИСТЕМЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО ИЗУЧЕНИЯ

В статье проведен анализ теорий среднего класса, позволяет выделить его как социально группу. Особое внимание уделялось концепциям среднего класса в аспекте статистического изучения социально-экономической структуры общества. Было определено также роль среднего класса в развитии общества, и его значение как индикатора социально-экономического положения в государстве. Были рассмотрены основные подходы стратифицированного выделения среднего класса. Учитывая многогранность понятия среднего класса предложено его идентификацию проводить методами анализа распределения населения по различным критериям и признакам, которые бы учитывали экономические, социальные, политические, психологические и другие аспекты. При проведении исследования использовались такие методы исследования, как: системный подход, анализ и синтез, сравнение, систематизация, классификация.

Ключевые слова: социальная экономика, социальная структура, средний класс, стратификация, самоидентификация

Furman T.

THEORY OF MIDDLE CLASS IN THE SYSTEM OF STATISTICAL STUDY

The theories of the middle class have been analyzed in the article, which makes it possible to distinguish it as a social group. Particular attention was paid to the concepts of the middle class in the aspect of statistical study of the socio-economic structure of society. It also defined the role of the middle class in the development of society, and its importance as an indicator of the socio-economic situation in the state. The main approaches of the stratified allocation of the middle class have been considered. Taking into account the multifaceted concept of the middle class, it is suggested that its identification be carried out by methods of

analysis of the distribution of the population according to various criteria and features that take into account economic, social, political, psychological and other aspects. The following methods were used in this research: system approach, analysis and synthesis, comparison, systematization, classification.

Key words: social economy, social structure, middle class, stratification, self-identification

Постановка проблеми. Соціально орієнтована економіка для забезпечення високих стандартів рівня та якості життя передбачає побудову державної політики з залученням всіх механізмів забезпечення соціально-економічної стабільності, які б поєднували як економічні, так і соціальні детермінанти буття. Розробка та впровадження таких механізмів державного управління передбачає попереднє соціальне структурування населення. При цьому соціальна стратифікація відіграє подвійну роль: по-перше, є індикатором, який відображає соціально-економічні процеси в суспільстві; по-друге, є методом впливу суспільних класів (прошарків, груп) на середовище свого існування, рушієм соціально-економічних перетворень.

При всій різноманітності соціально-економічних груп та прошарків, які зустрічаються в сучасному суспільстві окремих країн, об'єднань країн та всього світу, його основою є середній клас. Середній клас як базова верства суспільства є найактивнішим та найвпливовішим елементом, що виробляє соціально-економічні та моральні стандарти життя, є основою економічного, політичного благополуччя та стабільності, основним споживачем благ та ін.

Розробка механізмів державного управління, як і будь-якого іншого управління, спирається на інформаційне та аналітичне забезпечення. Основою такого забезпечення є статистика. Проте, розуміння статистики не обмежується лише збором та обробкою даних про масові явища та процеси в суспільстві, якими в подальшому користуватимуться інші. Сучасна статистика вивчає як теорії вимірювання масових суспільних явищ, так і методи, які дозволяють робити певні висновки на підставі даних, що часто отримані вибірково [1].

Роль стратифікації населення в соціальній економіці, значення середнього класу як базової верстви суспільства актуалізують питання та статистичні методи визначення та вивчення структури населення за різними критеріями, його рівня життя, оцінки рівня бідності тощо.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми структурування населення та виділення основної його верстви – середнього класу – цікавлять наукові кола економістів, соціологів, політологів, істориків, філософів та ін. Принципи виділення середнього класу як основи стабільності та розвитку держави були закладені в античні часи Аристотелем [2]. Ідеї філософа щодо розуміння середнього класу, який знаходиться між дуже бідними та дуже заможними, знаходять розвиток і у сучасних концепціях соціально-економічної стратифікації населення.

Вклад у вивчення середнього класу був зроблений А.Смітом, А.Сен-Симоном, К.Марксом, П.Бурд'є, М.Вебером, Е.Гідденсом, Р.Дарендорфом, та ін.

Питання соціально-економічної структури населення розкривались у наукових працях та дослідженнях О.Андронік [3], О. Бондар-Підгурської [4], Д.Василюк [5], О.Кузьмук [6], Д.Романюк [7], Н.Томчук-Пономаренко [8] та ін.

Виділення невирішених проблем. Не зважаючи на широкий інтерес щодо вивчення середнього класу з боку економістів, соціологів, істориків, політологів та ін. дискусійними залишаються питання методів та критеріїв соціально-економічної

стратифікації населення, зокрема виділення середнього класу, а також аналізу його структури та диференціації.

Метою дослідження є аналіз основних теорій середнього класу з метою його статистичної детермінації.

Методами дослідження є системний підхід, аналіз та синтез, порівняння, систематизація, класифікація та ін.

Виклад основного матеріалу. Ще Аристотель вважав, що у кожній державі є мінімум три елементи суспільства: дуже заможні, вкрай бідні і середні між ними. Хоча сучасні методи соціально-економічної стратифікації суспільства стали переходити в соціальну площину, критерій достатку залишається при цьому основним у концепціях позиціонування середнього класу між дуже багатими та дуже бідними верствами.

Встановлено, що перше письмове вживання терміну «середній клас» було наведено в «Оксфордському словнику англійської мови» у 1766 році. Проте, в науковій літературі даний термін набув широкого вжитку з середини XIX століття спочатку в Англії та в подальшому в інших країнах Європи та за межами Старого світу. В той час середнім класом вважали крамарів, ремісників, різний «майстровий» люд [9, с. 27].

В науковій літературі зустрічаються різні підходи до виділення класів населення, аналіз яких дозволяє виділити дві базові концепції: в рамках класової теорії марксизму та в рамках теорії стратифікації [10]. Хоча до цих двох основних концепцій часто додають третю: теорія конфлікту Ральфа Дарендорфа [9, с. 27].

Марксистська теорія визначає, що класи існують лише у рабовласницькому, феодальному та капіталістичному суспільствах. В основу такої ідеї лягло те, що К. Маркс виділяв класи залежно від їх відношення до засобів виробництва: буржуазія, яка володіє засобами виробництва, та пролетаріат, який продає свою робочу силу. На думку К.Маркса відносини між даним класами мали антагоністичний характер і конфлікти між ними могли вирішуватись лише соціалістичною революцією.

На нашу думку, марксистська теорія класів в сучасних реаліях не відображає всієї соціальної структури суспільства і тому не є актуальною для виокремлення середнього класу як основи сучасного суспільства. Виділення лише двох протилежних класів ускладнює визначення серединного прошарку та не відображає повної картини соціально-економічної структури сучасного світу.

Класові моделі, які були запропоновані К.Марксом, були переосмислені у працях М.Вебера. М.Вебер розглядав суспільств таким, яке складається з великої кількості прошарків класів. Там самими він ввів два поняття у розуміння структури суспільства: клас та статусна група. М.Вебер визначав середній клас як суспільну групу, що знаходиться між привілейованим класом власників та пролетаріатом. Класи при цьому розподілялись згідно власності на засоби виробництва, а статусні групи були стратифіковані відповідно до законів споживання. Таким чином, за М.Вебером конфлікт інтересів виявляється в процесі обміну благ, а не в процесі виробництва, як зазначав К.Маркс [9, с.28]. І хоча М.Вебер не розкривав структуру середнього класу, проте він стверджував, що до нього необхідно включати дрібних власників та тих, хто може запропонувати на ринку певні навички та вміння.

Роботи Р.Дарендорфа продовжили розвиток вчення М.Вебера про класи. Саме Р.Дарендорфа в основу соціального структурування суспільства поклав такі критерії, як: влада, авторитет, конфліктні групи. Це надало політичної вагомості середньому класу та обґрунтувало природу громадянського суспільства [9, с.28].

Р.Дарендорф вважав основними детермінантами класової структури суспільства функції володіння, розпоряджання, контролю капіталу та диференціацію робітників на

неоднорідні соціальні групи. Власність в його концепціях – лише форма реалізації влади, яка зазнає зниження через переходу функцій контролю до менеджерів.

Порівняння зазначених класичних концепцій виявляють основні відмінності між ними, а саме відношення до засобів виробництва чи до влади. При цьому, на нашу думку, не залежно від класових теорій середній клас знаходиться між крайніми соціальними групами.

Важливим питанням у вивченні феномену середнього класу є проблеми, що пов'язані з його виокремленням. В науковій літературі можна зустріти різні підходи до стратифікованого виділення середнього класу як соціально-економічної групи.

Так, О.Кузьмук пропонує виокремлювати середній клас, використовуючи такі підходи:

- ідентифікація за професійним статусом як нематеріальною ресурсною ознакою;
- ідентифікація за доходом і споживчими стандартами;
- самоідентифікація представників середнього класу [6].

Ідентифікація середнього класу за професійним статусом передбачає включення до нього фахівців з вищою освітою. Проте із зниженням якості вищої освіти, що часто призводить до професійної непридатності, та загостренням кризових явищ та процесів, які є причинами зростання рівня безробіття та зайнятості населення не за фаховою освітою, такий метод необхідно використовувати вкрай обережно.

Доповнювати та уточнювати такий спосіб виокремлення середнього класу доречно за ідентифікацією умов та характеристик праці. Це дозволяє включати до середнього класу так звані «білі комірці», які здійснюють професійну діяльність без отриманої вищої освіти.

Самими поширеним та архаїчним способом ідентифікації середнього класу є підхід, який був запропонований ще Аристотелем. Це ідентифікація середнього класу за доходами та прибутком людей чи їх груп. В розвинутих суспільствах частка населення з доходами, наближеними до середніх, складає 60-70 %.

За такого підходу до ідентифікації Т.Поснова пропонує приналежність до середнього класу визначати рівнем доходу, який дозволяє придбати продукти харчування, що відповідають фізіологічним потребам; необхідний мінімум побутової техніки; придбати доступний автомобіль; покращити житлові умови; придбати дітям додаткові освітні послуги; забезпечити необхідні платні послуги охорони здоров'я; забезпечити можливість відпочинку тощо [11].

Крім того, критерій нагромадженого багатства можуть доповнити такі підходи ідентифікації, що дозволяє диференціації суспільство на багатих та бідних.

Для оцінки нижньої межі середнього класу за рівнем доходів чи нагромадженого багатства є визначення порогу бідності. Питанню виявлення причин бідності в Україні та шляхів її подолання присвячена низка статей А.Сидорової [12]. Автор розглядає основні статистичні показники, які використовуються в оцінці бідності, та відмічає їх недостатність.

Виділення середнього класу методом самоідентифікації розкривається у статті Д.Василюка. Автор розглядає не лише сутність та значення такого методу, а й аналізує його переваги та недоліки [5]. Так, основними перевагами даного методу є, по-перше, відсутність необхідності розробляти детальні та точні критерії ідентифікації приналежності індивідуумів до середнього класу; по-друге, можливість отримати досліднику потрібну інформацію в наслідок первинного характеру спостереження.

Проте такий метод має і свої недоліки, які пов'язані з додатковими витратами в наслідок все того ж первинного характеру спостереження. Крім того, можуть виникати і певні психологічні проблеми самооцінки та самоідентифікації [5].

Доповнювати метод самоідентифікації можна шляхом віднесення індивідуумів до середнього класу за рівнем престижу та авторитету.

Інколи пропонують до середнього класу відносити дрібних власників, керівників дрібних фірм, які засновані на особистій власності.

Місце середнього класу в суспільстві та його роль осмислюються через функції, котрі він виконує. Розуміння таких функцій дозволить виробити підходи до описування та, відповідно, виділення середнього класу.

Узагальнення ідей провідних науковців щодо функцій середнього класу знайшли відображення у статті О.Мельниченка, який запропонував таку їх класифікацію:

- економічна – управління діяльністю у процесі матеріального виробництва; науково-технічний прогрес; забезпечення ефективного функціонування капіталу; формування нового розуміння відносин, орієнтованих на високий рівень якості життя; активізація інвестиційної діяльності; потужний економічний донор шляхом сплати податків, формування фінансової основи діяльності державної і місцевої влади; вплив на розподіл і рівновагу економічної влади у суспільстві;

- політична – підтримка політичного режиму; керування політичним рухом; ініціювання та керування новими суспільними рухами; стабільність соціально-економічного розвитку країни; створення громадських інститутів та вплив на державні та політичні інститути; визначення моральних стандартів суспільства; носій демократії та свобод;

- соціальна – надання місця в соціальній структурі суспільства залежно від особистих зусиль і конкретних досягнень в освітній сфері; активна роль у структурах громадянського суспільства, відстоювання прав громадян; охорона загальноприйнятих цінностей, норм, традицій, законів суспільства; соціального стабілізатора;

- культурна – відтворення національної культури, освіти, науки; формування у суспільній свідомості уявлень про можливість висхідної соціальної мобільності, завдяки інтенсивним трудовим зусиллям; гарантування реалізації державних соціальних програм [13].

З перспективами розвитку середнього класу пов'язана ідея виділення його функцій, яка була запропонована колективом авторів за редакцією С.Телешуна:

- соціально-економічна функція – впливає на ефективний розподіл та рівновагу економічної влади в суспільстві;

- економічна функція – основний наповнювач державного бюджету країни, найпотужніший інвестиційний потенціал країни;

- стабілізуюча суспільна функція – прагнення до вирішення соціальних конфліктів та протиріч еволюційним шляхом, раціональна поведінка на політичному полі та на споживчому ринку;

- освітня функція – середній клас сам по собі є носієм як високого, так і достатнього рівня освіти для забезпечення відповідного рівня життя;

- функція соціального контролю – через інститути громадянського суспільства впливає на державні та політичні інститути;

- функція управління суспільним розвитком – характеризується інтересом до суспільних справ і стану економіки, розумінням своїх соціальних обов'язків і пошаною до закону;

- відновлювальна функція – висока здатність пристосовуватись до умов суспільної трансформації, здатність до самореалізації у періоди нестабільності, здатність реагувати на виникнення нових технологій і зростання конкуренції в умовах глобалізації;
- функція носія культурних традицій та культурного інтегратора;
- соціально-правова функція – прагне займатися своєю економічною діяльністю легально у відкритому та рівноправному правовому полі;
- політична – носій політичної свободи [9].

Інший дослідник Я.Сало об'єднує функції середнього класу в укрупненні групи та виділяє лише чотири групи таких функцій:

- стабілізуюча – як вже зазначалось, є основною функцією, що інтегрує в собі інші, через які здійснюється вплив на розвиток суспільства;
- інноваційна – є провідником інновацій та рушійною силою модернізації;
- інвестиційна – також є основною функцією, бо представники середнього класу є головними платниками податків та, завдяки своїй активності, виступають як внутрішні інвестори;
- ідеологічна [14].

Як видно, в науковій літературі функції середнього класу розглядають у різних аспектах. Така різноманітність функцій середнього класу багато в чому визначається метою його вивчення та галуззю суспільних наук, які проводять таке вивчення. Проте, статистичні методи аналізу структури та диференціації дозволяють виокремити середній клас як об'єкт аналізу.

Саме розуміння методів ідентифікації та осмислення функцій середнього класу дозволяють чітко визначити дане поняття. На нашу думку, всі трактування розуміння середнього класу, які наведені в науковій літературі, залежать від мети аналізу, наукового світогляду дослідника, вихідної інформації тощо.

На думку О.Бондар-Підгурської: «середній клас представлений сім'ями, які повністю задовольняють попит на товари першої необхідності і купують товари тривалого вжитку. Їх купівельна спроможність більша за мінімум. Вони можуть забезпечити себе побутовою технікою, одержати і сплатити кредит на житло, автомобіль, а також спрямувати кошти на відпочинок, організацію праці, створення малих підприємств, накопичення заощаджень тощо» [4, с.23].

Політологічне значення середнього класу розкриває Д.Міхель: «це складний соціально-структурний конгломерат, який складається з осіб активно зайнятих у господарському та суспільному житті держави» [15, с.58].

Висновки з даного дослідження. Існування середнього класу є об'єктивним явищем та виникає історично на певному етапі розвитку суспільних відносин. Розвиток середнього класу безпосередньо пов'язаний з розвитком продуктивних сил та господарських відносин. Вивчення даного явища здійснювалось ще з античних часів.

Середній клас є складним та багатогранним явищем, що віддзеркалює різні якості розвитку суспільства та суспільних відносин, і тому, яке не можна розглядати як суто соціальне, чи політичне, чи економічне.

Середній клас є індикатором соціально-економічного розвитку суспільства, держави та інструментом впливу на них. Саме такий клас є основним джерелом та чинником розвитку економіки та суспільства, рушійною силою соціально-економічного розвитку, запорукою стабільності держави. Саме це обумовлює значення виділення та аналізу середнього класу з боку органів державного управління, що дозволить науково обґрунтовано розробляти механізми державного стимулювання його розвитку.

Проте, за будь яких концепцій ідентифікації середнього класу його необхідно позиціонувати між двома крайніми полюсами суспільства. Саме тому методи аналізу рядів розподілу та структурні характеристики є основними методами ідентифікації та вивчення середнього класу за різними критеріями та ознаками: економічними, соціальними, політичними, психологічними та іншими. При цьому необхідно враховувати не лише кількісні характеристики, а і якісні. Вивчення середнього класу повинно в значній мірі ґрунтуватись на аналіз існуючої соціально-економічної та політичної ситуації в країні.

Таким чином, середній клас – це соціально, економічно та політично активний прошарок суспільства, який має постійний дохід на рівні не нижче прожиткового, може задовольнити власні потреби та амбіції, має майно та може накопичувати блага, володіє високим інтелектуальним та культурним потенціалом, має високий рівень професійної освіти, усвідомлює свої інтереси та амбіції, виступає стабілізатором суспільства та каталізатором його еволюційного розвитку.

Перспективи подальших досліджень. Подальше вивчення та аналіз середнього класу передбачатиме розробку системи показників для його ідентифікації, а також для оцінки якості життя населення, що буде відображено у наступних наукових працях

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hodges J. L. Basic Concepts of Probability and Statistics / J. L. Hodges, E. L. Lehmann. – San Francisco : Holden Day, 1970. – 441 с.
2. Аристотель. Політика / Пер. з давньогр та передм. О. Кислюка. – К.: Основи, 2000. – 239 с.
3. Андронік О. Л. Механізм прогнозування динаміки зміни соціально-економічної структури населення / О. Л. Андронік // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 4. – С. 126-134.
4. Бондар-Підгурська О. В. Механізм формування середнього класу як основа конкурентоспроможної економіки та сталого інноваційного розвитку України / О. В. Бондар-Підгурська // Економіка та держава. – 2012. – № 7. – С. 22-26.
5. Василюк Д. Я. Самооцінювання як метод визначення середнього класу в суспільстві: проблеми та перспективи використання / Д. Я. Василюк // Університетські наукові записки. – 2012. – № 3. – С. 567-573.
6. Кузьмук О. М. Засоби ідентифікації середнього класу як методична проблема / О. М. Кузьмук // Соціологічні студії. – 2012. – № 1. – С. 66-71.
7. Романюк Д. М. Соціально-економічна структура населення України: оцінка з позицій забезпечення людського розвитку / Д. М. Романюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 6. – С. 207-211.
8. Томчук-Пономаренко Н. В. Теоретико-методологічні проблеми соціально-класового структурування населення України / Н. В. Томчук-Пономаренко // Європейський вектор економічного розвитку. Економічні науки. – 2014. – № 2. – С. 240–249.
9. Еволюція і розвиток громадянського суспільства в Україні та євроінтеграційні процеси : наук. розробка / Н. Ф. Бенюх, А. Й. Яскевич, І. В. Рейтерович та ін. ; за заг. ред. С. О. Телешуна. – К. : НАДУ, 2010. – 52 с.
10. Павлова Л. І. Формування середнього класу як передумова досягнення політичної безпеки сучасної України / Л. І. Павлова // Політологічні записки. – 2013. – № 2. – С. 70-77.

11. Поснова Т. В. Роль середнього класу в системі економічної безпеки / Т. В. Поснова // Економічний простір. – 2016. – № 109. – С. 109-120.
12. Блинов А. О. Сравнительный анализ бедности в России и Украине / А. О. Блинов, А. В. Сидорова // Актуал. проблеми економіки. – 2011. – № 7. – С. 180-188.
13. Мельниченко О. А. Середній клас: ознаки та функції, напрями та засоби державного регулювання його розвитку / О. А. Мельниченко // Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія : Державне управління. – 2014. – Вип. 1. – С. 84-92.
14. Сало Я. В. Середній клас як інструмент соціально-економічного розвитку країни / Я. В. Сало // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 7(3). – С. 63-66.
15. Міхель Д. О. Дискурс щодо формування середнього класу як гарантія «європеїзації» України / Д. О. Міхель // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер. : Політологія. – 2012. – Т. 197, Вип. 185. – С. 57-62.

УДК 336.671

Юрчишена Л.В., к.е.н., доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету імені Василя Стуса

Пікуліна О.А., магістр з фінансів, банківської справи та страхування

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В статті досліджено результати макроекономічного аналізу ділової активності підприємств, проведено аналіз складових індексу ділового клімату малого та середнього підприємництва, проаналізовано рівень ділової активності підприємств у сфері перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків, здійснено порівняльний аналіз із одним із підприємств цієї галузі. Розроблено і запропоновано фінансовий механізм забезпечення ділової активності підприємств.

Ключові слова: ділова активність підприємства, індекс ділового клімату МСП, золоте правило економіки, фінансовий результат, фінансових механізм ділової активності.

Рис. 7, Табл. 5, Літ.12.

Юрчишена Л.В., Пікуліна А.А.

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье исследованы результаты макроекономического анализа деловой активности предприятий, проведен анализ составляющих индекса делового климата малого и среднего предпринимательства, проанализирован уровень деловой активности предприятий в сфере переработки и консервирования рыбы, ракообразных и моллюсков, осуществлен сравнительный анализ с одним из предприятий этой отрасли. Разработан и предложен финансовый механизм обеспечения деловой активности предприятий.

Ключевые слова: деловая активность предприятий, индекс делового климата МСП, золотое правило экономики, финансовый результат, финансовых механизмов деловой активности.

Yurchyshena L.V., Pikulina O.A.

MACROECONOMIC ANALYSIS OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISES

The article analyzes the results of the macroeconomic analysis of business activity of enterprises, analyzes the components of the business climate index of small and medium enterprises, analyzes the level of business activity of enterprises in the area of processing and preserving fish, crustaceans and mollusks, and compares with one of the enterprises of this branch. A financial mechanism for ensuring business activity of enterprises is developed and proposed.

Key words: business activity of enterprise, index of business climate of SMEs, golden rule of economy, financial result, financial mechanism of business activity.

Постанова проблеми. Дослідження і діагностики рівня ділового клімату в країні та на підприємствах зокрема сприяє уникненню кризових явищ у виробничо-фінансовій діяльності підприємств, забезпеченню стійкого економічного зростання, мінімізації ризику неефективної діяльності в умовах економічної нестабільності ринкового середовища та конкуренції. Ділова активність – це динамічний показник, який показує

взаємозалежність між швидкістю обороту коштів і розмір доходу, величиною умовно-постійних витрат, можливістю вивільнення грошових коштів, які можуть бути використані в інших видах діяльності підприємства.

Отже, для того, щоб утриматися на ринку підприємству необхідно забезпечувати постійний рівень ділової активності не лише за рахунок показників оборотності, прибутковості, а використання інших важелів впливу, які забезпечать приріст доходів в динаміці, розширення ринків збуту, і інших драйверів, які забезпечать життєдіяльність підприємства в довгостроковій перспективі. Це можливо досягти впроваджуючи не лише нові технології безпосередньо у виробництві, а й здійснюючи довгострокове прогнозування показників, які характеризують економічну ефективність підприємств. Тому, оцінка рівня ділової активності багатогранне поняття, яке потребує подальшого всебічного дослідження на макро-, мезо- і мікро рівнях.

Метою статті є проведення оцінки ділової активності підприємств на макро-, мезо- і мікро рівнях, як одне із найважливіших завдань для прийняття управлінських рішень у сфері розвитку підприємства, формування стратегії функціонування на перспективу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження питань стану та аналізу ділової активності підприємства, її методики займалося багато вчених, зокрема: Г.М. Сидоренко-Мельник, Г. Ю. Ткачук, І. Б. Хома, Є. М. Руденко, Л. О. Рубан, М.В. Пугачова, Т.В. Наконечная, Н.Б. Кащенко, О.О. Горошанська, Т.В. Польова та інші. Зважаючи на значні напрацювання, проблема аналізу ділової активності підприємств висвітлені недостатньо і потребують подальших досліджень.

Виклад основного матеріалу. Покращення якості ділового середовища, зменшення регуляторного навантаження на бізнес, налагодження діалогу між бізнесом та владою є важливими передумовами поживлення ділової активності, створення сприятливих умов для розвитку бізнесу та залучення інвестицій в економіку країни [12, с. 7].

З метою оцінювання якості ділового середовища Програма USAID «Лідерство в економічному врядуванні» розробила спеціальний національний інструмент – «Щорічна оцінка ділового клімату» (англійською Annual Business Climate Assessment, ABCA). Цей інструмент є системою заходів зі збору, узагальнення та аналізу інформації для виявлення бар'єрів на шляху розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, кількісного визначення вартості дотримання регуляторних вимог сектором МСП та визначення пріоритетних економічних, правових та регуляторних заходів, необхідних для покращення середовища ведення бізнесу в Україні з точки зору самого малого та середнього бізнесу [12, с. 7].

Індекс ділового клімату МСП – це агрегований показник, що складається із чотирьох субіндексів та вимірюється за шкалою від -1 до +1. Значення -1 негативне і відповідає значенню «дуже погано», значення +1 – позитивне, тобто «дуже добре». Індекс матиме таке значення, якщо для усієї вибірки усі суб-індекси матимуть позитивне значення, і, отже, діловий клімат буде добрим [12].

Складові індексу ділового клімату вимірюють різні аспекти ділового клімату і включають чотири субіндекси (див. рис. 1).



Рис. 1. Складові індексу ділового клімату МСП

За результатами «Щорічної оцінки ділового клімату» у 2016 році, індекс ділового клімату в Україні дорівнює 0,06, що на 5 пунктів вище порівняно з 2015р. Такі зміни відбулися за рахунок зміни суб-індексів, а саме зростання короткострокового індексу ділової активності на 1, індексу регуляторного середовища 0,02 (відбулося за рахунок покращення оцінок поточної фінансово-економічної ситуації на опитаних МСП та готовність бізнесу відновлювати розвиток, користуючись можливостями ринку), покращення індексу ділового середовища на 0,09 пункти. Проте, даний індекс в 2016 році є від'ємний -0,17 пункти, що зумовлено низькими оцінками поточного стану ділового середовища та економічної кон'юнктури (див. рис. 2).

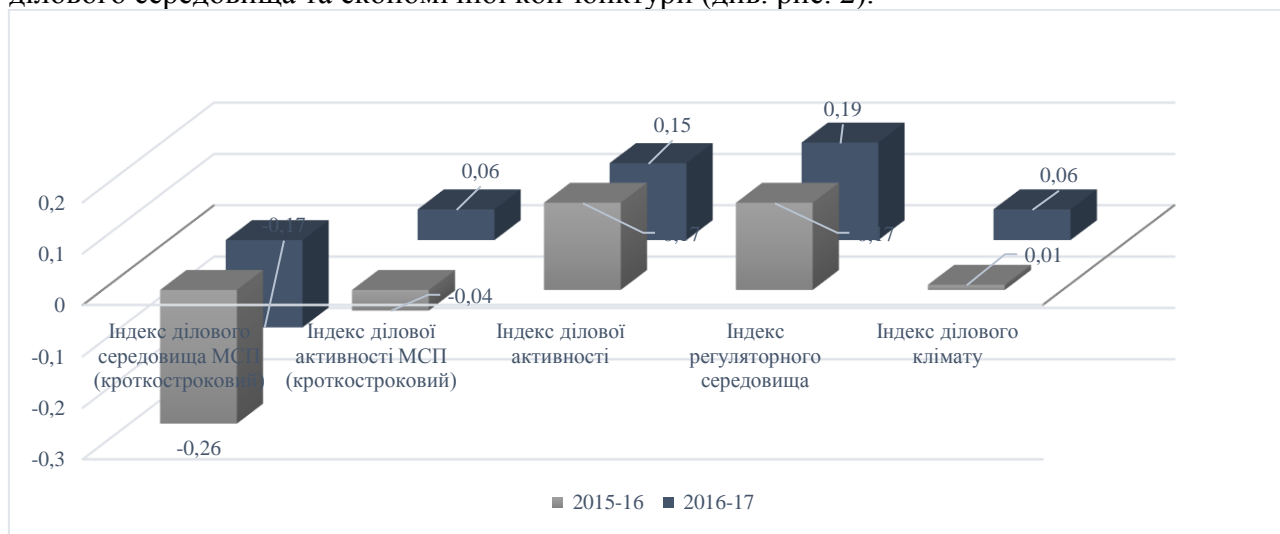


Рис. 2. Індекс ділового клімату України за результатами опитування МСП [1]

Аналіз складових індексу ділового клімату показує, що умови ділового середовища залишаються несприятливими, однак ситуація в 2016 р. відносно 2015 року покращилась, і як наслідок очікується поживлення ділової активності МСП в Україні.

Значення індексів ділової активності (короткострокового та довгострокового) більші, ніж значення індексу оцінки ділового середовища, як наслідок сектор МСП буде зростати за умови сталості та результативності реформ, спрямованих на розвиток бізнесу. Серед фізичних осіб-підприємців переважають оптимістичні очікування щодо змін ділового середовища протягом наступних шести місяців, тоді як серед підприємств-юридичних осіб усіх розмірів переважають негативні очікування [12].

Фізичні особи-підприємці оцінюють фінансово-економічну ситуацію свого бізнесу гірше, ніж підприємства, які є юридичними особами (див. рис. 3). Із збільшенням розміру підприємств ці оцінки покращуються, наприклад, для мікропідприємств-юридичних осіб індекс оцінки фінансово-економічної ситуації становить $-0,11$, для малих підприємств – $0,06$, для середніх – $0,17$.

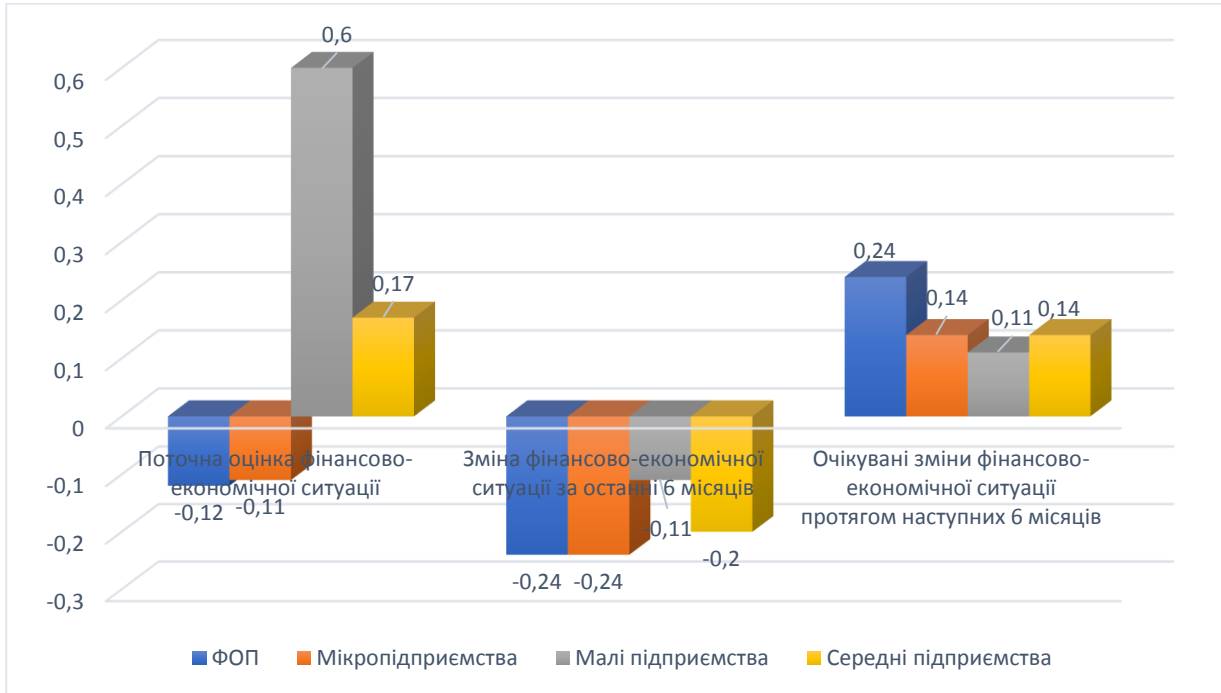


Рис. 3. Індекси оцінки фінансово-ділового середовища малих та середніх економічної ситуації на підприємствах України [1; 12]

Між фізичними особами-підприємцями та юридичними особами існує статистично значуща різниця в очікуваннях щодо змін фінансово-економічної ситуації свого бізнесу. ФОП висловили більш оптимістичні очікування: для них відповідний індекс очікуваних змін фінансово-економічної ситуації дорівнює $0,24$, а для юридичних осіб – $0,14$.

Досить висока частка підприємств, що не скоротили обсягів своєї діяльності або розширили діяльність за попередній два роки, показує здатність бізнесу адаптуватися до змін у навколишньому середовищі. Це, насамперед, підприємства, де зайняті понад 10 працівників (малі та середні).

У 2016 році зменшалась частка МСП, які оцінюють ділове середовище як несприятливе, так за результатами опитування 2016 року 39,1% опитаних МСП вважають, що поточне ділове середовище є несприятливим, а у 2015 році таких було 48,5%. Половина МСП – 51% оцінили ділове середовище як задовільне, що на 6% більше порівняно з 2015р., 9,9% МСП в 2016р. вважають, що ділове середовище сприятливе.

Оцінка рівня ділової активності МСП в Україні передбачає визначення впливу факторів на їх діяльність, які дещо змінюють ступінь значущості за досліджуваний період (рис. 4).

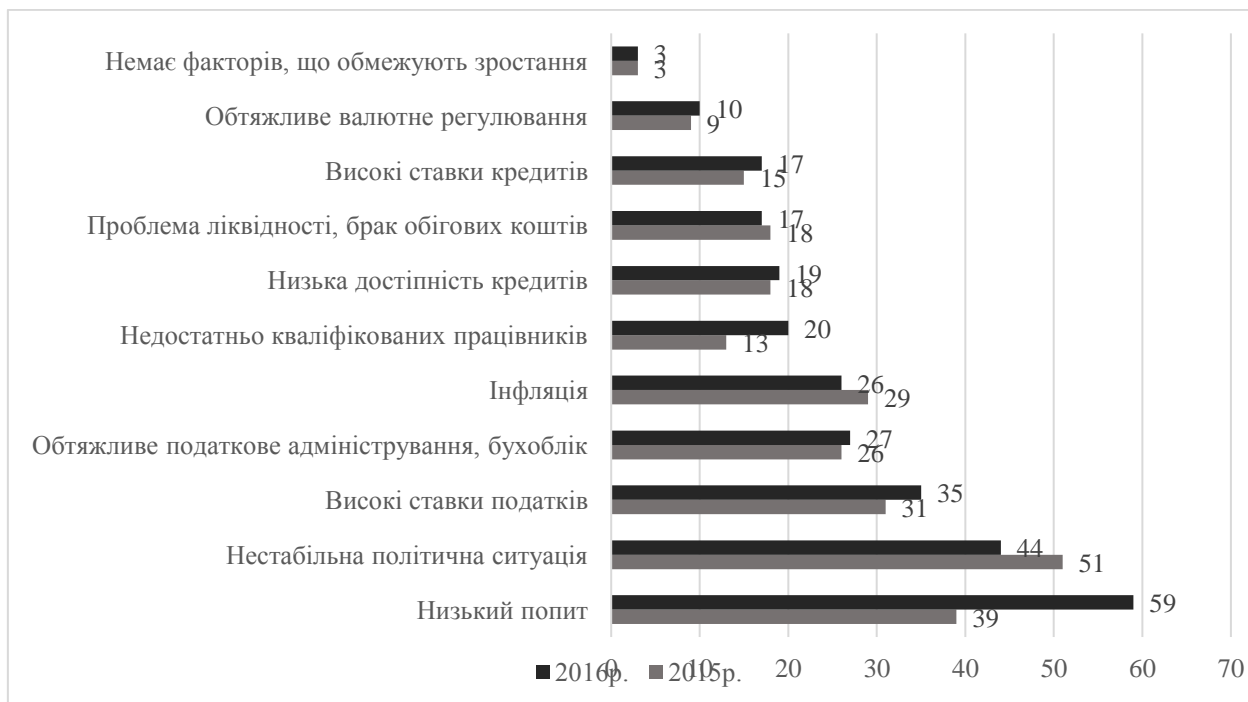


Рис. 4. Основні перешкоди розвитку малого та середнього бізнесу в Україні [1]

Основним фактором, який вплинув на зростання бізнесу у 2016 р. є низький попит, обсяги реалізації, перевищивши за важливістю несприятливу політичну ситуацію, яка була головною перешкодою для бізнесу у 2015 р. Зниження попиту в більшій мірі негативно впливає на діяльність незначних за розміром підприємств, так як вони не мають сформованих резервів і є чутливими до зміни кон'юнктури ринку. Третім за ступенем важливості фактором є податкове навантаження, яке є більш актуальним для юридичних осіб, що зумовлено нестабільним і проблематичним щодо адміністрування податків, веденням бухгалтерського обліку. Вплив інфляційного фактору дещо знизився в 2016 р. і не є основним фактором, хоча суттєво впливає на розмір реальних доходів МСП.

Поширеними перешкодами для розвитку бізнесу у 2016 році є часті зміни економічного законодавства та високий регуляторний тиск, вплив яких посилюється із збільшенням розміру підприємств, і як наслідок перешкоджають розвитку приблизно кожного четвертого МСП. Результати дослідження показали, що зниження фінансових можливостей і політична нестабільність стримують зростання ділової активності бізнесу у найближчі два роки [4; 12].

Дослідивши в цілому рівень ділової активності МСП в Україні ми визначили досить неоднозначні тенденції, але в цілому є позитивні зміни.

Таблиця 1

Зміна ділової активності МСП України в 2016 р. [4]

«-»	«=»	«+»
39%	30%	31%
Зменшили обсяги діяльності	Не змінили обсяги діяльності	Збільшили обсяги діяльності
10%	42%	48%
Планують знизити обсяги діяльності	Планують залишити їх на поточному рівні	Планують збільшити обсяги діяльності

Використовуючи статистичні дані проведено оцінку рівня ділової активності підприємств у сфері перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків, та порівняємо результати із одним підприємств даної галузі.

Рівень ділової активності характеризується як відносними, так і абсолютними показниками, до яких відносять фінансові результати діяльності підприємств, який використовується підприємствами як для здійснення діяльності, так і отримання результатів.

Таблиця 2

Фінансовий результат за видом промисловості

Роки	Прибуток		Збиток		Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.
	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів					
2012	61,7	15708,9	38,3	5287,7	10421,2
2013	62,9	14816,5	37,1	5368,6	9447,9
2014	62,4	13887,8	37,6	28611,4	-14723,6
2015	72,3	19667,3	27,7	34267,8	-14600,52
2016	70,7	18108,1	29,3	21735,6	-3627,5
Перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків					
2012	60,4	32,1	39,6	64	-31,9
2013	61	42,4	39	42,1	0,3
2014	57,3	28	42,7	192,4	-164,4
2015	70,7	114	29,3	68,1	45,9

Макроекономічний аналіз фінансових результатів підприємств промисловості з виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів показує, що частка прибуткових підприємств за 2012-2016 р.р. збільшується з 61,7 до 70,7%, що як наслідок позитивно вплинуло на зменшення частки збиткових підприємств. Але сумарний фінансовий результат в останні три роки має негативне сальдо в 2014-2015 р. р. приблизно на одному ж рівні 14723,6 млн. грн. і 14600,5млн. грн. в 2016 р. рівень збитковості знизився до 3627,5 млн. грн., що характеризує зростання рівня ділової активності на ринку. Отже, такі результати аналізу можуть бути пов'язані із зниженням показника рентабельності по галузі.

Аналіз діяльності підприємств України у сфері перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків свідчить про неефективну діяльність підприємств в цілому, так як в 2010-2014 р.р. діяльність в цілому по галузі була збиткова, в 2015р. підприємства покращили рівень ділової активності і отримали фінансовий результат в розмірі 45,9 млн. грн. Позитивні зміни були зумовлені тим, що 70,7% підприємств даної галузі принесли 114 млн. грн. прибутку, і лише 29,3% підприємств збиток у розмірі 68,1 млн. грн. Це свідчить про те, що в галузі присутня досить велика питома вага збиткових

підприємств в 2015р. – 29,3%. Якщо порівнювати з 2014р., то частка таких підприємств суттєво зменшилася на 13,4%.

Найнижчий рівень прибутковості спостерігається в 2014р., так як 57,3% підприємств отримали лише 28 млн. грн. прибутку, а 42,7% підприємств – збиток 192,4 млн. грн.

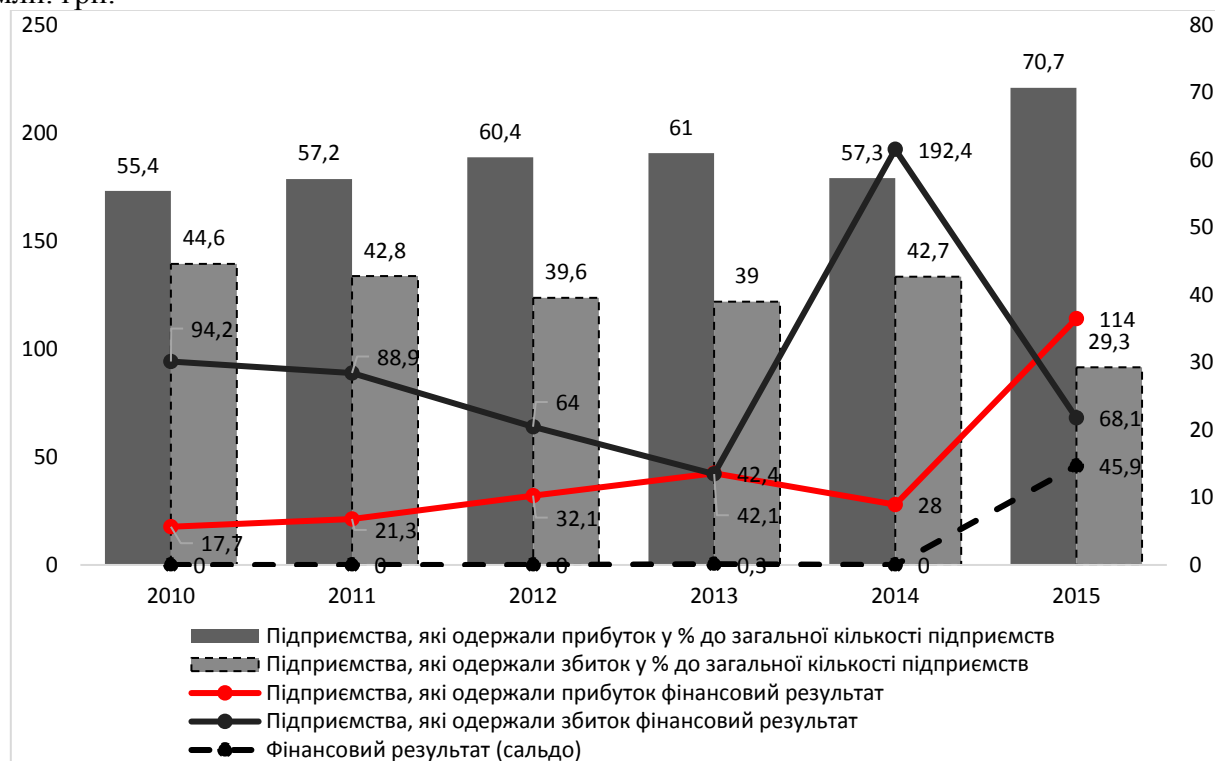


Рис. 5. Макроекономічний аналіз фінансових результатів підприємств переробної промисловості України (перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків)

Як видно з рис. 5 результати діяльності підприємств є досить неоднозначними, мають суттєві коливання, що свідчить про нестабільність їх діяльності і чутливість до впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, які виникають в сучасних ринкових умовах.

На практиці ділова активність досить часто оцінюється за допомогою методики «золоте правило економіки», яке дозволяє оцінити економічний потенціал підприємства за трьома критеріями, що характеризують цей цикл:

- $T_{чп}$ - темпи зростання чистого прибутку;
- $T_{вр}$ - теми зростання виручки (обсягу реалізації);
- $T_{к}$ - темпи зростання суми активів, що складаються з основного та оборотного капіталу підприємства.

Критерієм ділової активності і ефективності діяльності підприємства є співвідношення: $T_{чп} > T_{вр} > T_{к} > 100\%$, що означає, що економічний потенціал підприємства збільшився в порівнянні з попереднім періодом.

Таблиця 3

Ділова активність підприємств за «золотим правилом економіки»

Роки та характеристика	Темп зростання чистого прибутку (збитку), %	Темп зростання чистого доходу (виручки) від реалізації, %	Темп зростання активів (капіталу), %	Характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства
Підприємства України з перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків				
2012/2011	47,2	177,8	0,9	Не ефективна
Характеристика використання ресурсів	не результативно		раціонально	
2013/2012	-0,9	93,6	124,2	Не ефективна
Характеристика використання ресурсів	не результативно		нераціонально	
2014/2013	-54800,0	110,3	84,9	Не ефективна
Характеристика використання ресурсів	не результативно		раціонально	
2015/2014	-27,9	125,9	104,9	Не ефективна
Характеристика використання ресурсів	не результативно		раціонально	

Ділова активність підприємств згідно «золотого правила економіки» свідчить про неефективне використання ресурсів і капіталу підприємствами в сфері переробної промисловості в 2010-2015 р.р., так як не були дотримані співвідношення темпів зростання капіталу, які зумовлені збитковістю галузі, незадовільними, нестабільними тенденціями як доходів підприємств, так і їх активів.

Оцінемо дію «золотого правила економіки» на рівень ділової активності ТОВ «Бріз-Т» для цього розрахуємо в табл. 4 темпи росту показників.

Таблиця 4

Аналіз темпових показників ділової активності ТОВ «Бріз-Т»

Показник	2011р.	2012р.	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.
Активи, тис. грн.	4250	5297	6795	4455	5433	7420
Темп зростання активів, %	-	124,6	128,3	65,6	122,0	136,6
Власний капітал, тис. грн.	1177	1201	1219	1304	733	2433
Темп зростання власного капіталу, %	-	102,0	101,5	107,0	56,2	331,9
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	6607	7166	7987	8432	11766	13433,0
Темп зростання чистого доходу, %	-	108,5	111,5	105,6	139,5	114,2
Чистий прибуток, тис. грн.	32	24	18	30	84	237,0
Темп зростання чистого прибутку, %	-	75,0	75,0	166,7	280,0	282,1

Розрахунок темпів зростання показників в динаміці свідчить про ідеальне співвідношення темпів зростання, які характеризують позитивну тенденцію розвитку ТОВ «Бріз-Т» та активізацію рівня ділової активності в 2015-2016 р.р. за рахунок не лише дотримання співвідношення показників «золотого правила економіки», а й суттєвого перевищення темпів росту чистого прибутку та власного капіталу порівняно з іншими. Це свідчить про підвищення рівня фінансової незалежності підприємства від зовнішніх факторів та нарощення власного капіталу (в 2016 році були внесені зміни до структури власників товариства, змінено частки і збільшено розмір власного капіталу). Отже, зміна власників товариства, зокрема їх зменшення до 2-х позитивно вплинуло на покращення

рівня ділової активності ТОВ «Бріз-Т» за рахунок підвищення ефективності організації господарської і фінансово-економічної діяльності, модернізації виробництва, впровадження нових сучасних технологій, як наслідок зменшення операційного циклу та формування ціни на готові вироби, яка є не тільки прийнятною для споживача, а й відповідає якості виготовленої продукції.

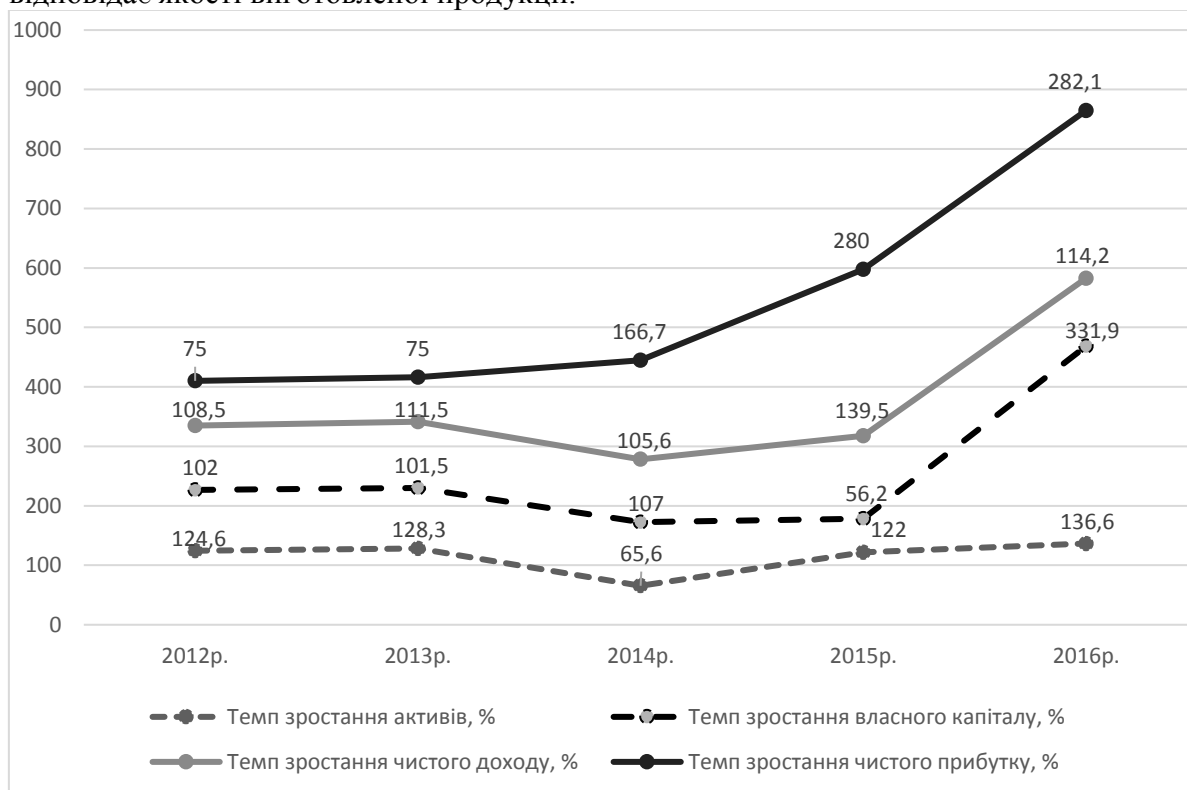


Рис. 6. Виконання «золотого правила економіки» ТОВ «Бріз-Т»

Отже, ділова активність ТОВ «Бріз-Т» формується під впливом різноманітних мотиваційних чинників, які зумовлюють її ріст. Так, основним господарським мотиватором є реалізація спільних інтересів власників і контроль за їх реалізацією.

Оцінка ділової активності в теорії та практиці здійснюється на основі різних підходів, які залежать від цілей дослідження (статистичний моніторинг, корпоративна діагностика), об'єкта управління (макро, мікро рівень), оціночних критеріїв. Важливою складовою макро аналізу є коефіцієнтний аналіз, який дає можливість не лише визначити тенденції зміни показників, які не завжди є об'єктивними, так як пов'язані з такими факторами як інфляція та вартість грошей.

Розрахуємо і оцінимо показники ефективності діяльності такі як рентабельність продаж (ROS), рентабельність активів (ROA), рентабельність виробництва продукції (ROCC) та інші використовуючи дані фінансової звітності для ТОВ «Бріз-Т» в табл. 5 [11, с. 20].

Аналіз індикаторів ділової активності, які характеризують ефективність діяльності ТОВ «Бріз-Т» має неоднозначні висновки. Рентабельність продаж знаходиться на рівні 22-28% і має незначні коливання за досліджуваний період в межах 6% в цілому, але негативним є тенденції до зниження протягом 2014-2016 р.р., що пов'язано у 2016 р. із зменшенням валового прибутку на 41 тис. грн. і одночасним нарощуванням чистого доходу від реалізації продукції на 1667 тис. грн.

Таблиця 5

Аналіз показників рентабельності ТОВ «Бріз-Т»

Показник	Роки					Абсол. відхил. (+,-) 2016р. від	
	2012	2013	2014	2015	2016	2012р.	2015р.
Рентабельність продаж, комерційна рентабельність, ROS (returnonsales)	23,9	23,1	27,8	25,7	22,2	-1,7	-3,5
Рентабельність виробництва, продукції або рентабельність поточних витрат, ROCC (return on current costs)	24,8	23,8	29,3	27,6	24,4	-0,4	-3,2
Рентабельність активів, рентабельність майна, ROA (returnonassets)	0,5	0,3	0,7	1,5	3,2	2,7	1,6
Рентабельність власного капіталу, фінансова рентабельність, ROE (returnonequity)	2,0	1,5	2,3	11,5	9,7	7,7	-1,7
Рентабельність інвестицій, ROI (return on investment)	2,0	1,5	2,3	11,5	9,7	7,7	-1,7
Економічна рентабельність, рентабельність чистих активів	9,7	8,5	16,1	21,8	5,2	-4,5	-16,5

Рентабельність виробництва знаходяться приблизно на одному ж рівні із рентабельністю продаж, тенденції зберігаються аналогічні до 2014р. зростання рентабельності до 29,3%, а в наступні періоди зниження на 2-3% до 24,4 в 2016р. фактично показник 2012р. Основна причина стійка тенденція до зростання витрат з 6910 тис. грн. до 12212 тис. грн. за останні 5 років і при цьому незначна тенденція до нарощування валового прибутку.

Рентабельність активів (ROA) характеризує ефективність використання наявного майна ТОВ «Бріз-Т» і є незначною, а позитивним є постійна тенденція до зростання починаючи з 2013 р. з 0,3% до 2016р. до 3,2%. Основний фактор, який вплинув на значення даного показника низький рівень прибутковості.

Рентабельність власного капіталу (ROE) і рентабельність інвестицій (ROI) співпадають за своїми значеннями, так як досліджуване підприємство не використовує в своїй діяльності довгострокові зобов'язання. В 2012-2014 р.р. показник був досить низьким і становив до 2,3%, в 2015-2016 р.р. 11,5-9,7%, що зумовлено значним зростання прибутку на 153 тис. грн. і власного капіталу на 1700 тис. грн.

Економічна рентабельність або рентабельність чистих активів більш точно характеризує ефективність використання активів, так як не враховує кредиторської заборгованості підприємства, найвищий показник спостерігався в 2015 р. і становив 21,8% в 2016 р. суттєво знизився до 5,2%, на 16,5% за рахунок зниження прибутку від операційної діяльності на 315 тис. грн. і зростання величини активів на 1987 тис. грн. і зменшення кредиторської заборгованості на 810 тис. грн.

Отже, узагальнивши вище наведені висновки, можна стверджувати, що метою ТОВ «Бріз-Т» є не отримання одноразового прибутку в короткостроковій перспективі, а нарощування оборотів і забезпечення зростання ділової активності на ринку.

Подальші дослідження ділової активності підприємств потребують формулювання концептуального підходу до визначення фінансового інструментарію управління діловою активністю.

Основним інструментарієм управління діловою активністю, який необхідний для своєчасного і всебічного вивчення, вимірювання та узагальнення економічних явищ і процесів, що виникають в процесах постачання, виробництва і збуту виробленої

продукції, наданих послуг, виконаних робіт є фінансовий механізм забезпечення ділової активності підприємства. Схематично запропонована концепція складових інструментарію зображена на рис. 7.

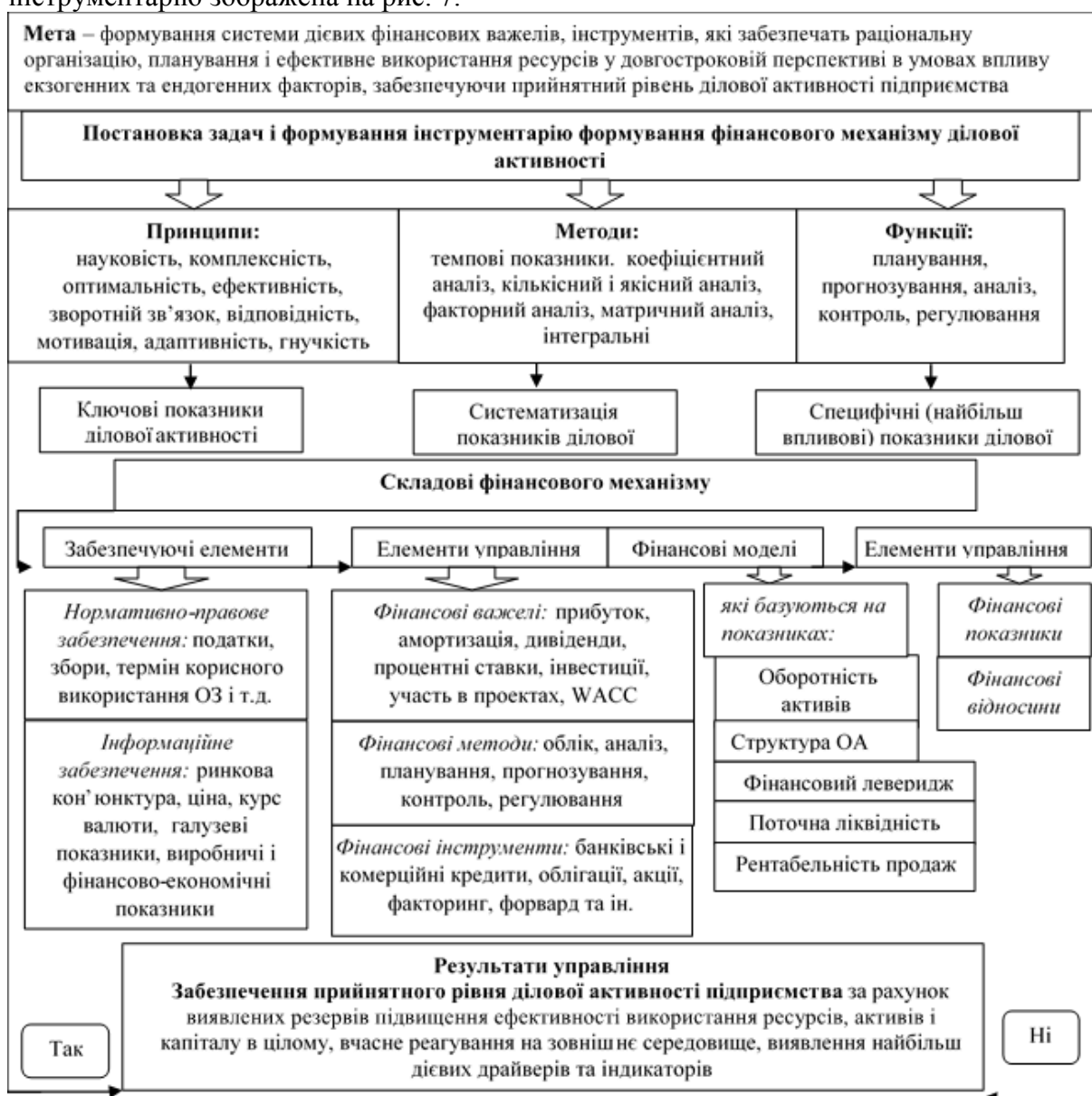


Рис. 7. Фінансовий механізм забезпечення ділової активності підприємств

Отже, в основі концепції розробки фінансового механізму забезпечення ділової активності підприємства лежить прагнення забезпечити успішне функціонування суб'єкта господарювання, як цілісної системи в довгостроковій перспективі шляхом:

- адаптації стратегічних і оперативних (тактичних) цілей до мінливих умов довкілля;
- узгодження поточних планів зі стратегічним планом розвитку організаційної системи;
- координації та інтеграції оперативних планів за різними бізнес-процесами;

- створення системи розробки управлінських рішень і забезпечення менеджерів інформацією для різних рівнів управління в оптимальні проміжки часу;
- створення системи контролю над виконанням планів, коригування їх змісту і термінів реалізації;
- адаптації організаційної структури управління підприємством з метою підвищення її гнучкості та здатності швидко реагувати на мінливі вимоги зовнішнього середовища.

Висновки. Ділова активність підприємства є багатограним поняттям і втілює у собі всі аспекти його господарської діяльності. В умовах ринкової економіки саме рівень ділової активності є мірилом ефективності роботи підприємства.

За результатами проведення макроекономічного аналізу ділової активності підприємств можемо констатувати, що аналіз показників ділової активності ТОВ «БРІЗ-Т» протягом останніх п'яти років показав, що практично всі коефіцієнти характеризують позитивну динаміку. Це свідчить про підйом ділової активності підприємства. А от показники підприємств галузі свідчать про негативні тенденції, що пов'язано із впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, недотриманням підприємствами галузі «золотого правила економіки» та як наслідок не лише втрата частки ринку, а й негативна динаміка фінансових результатів. Як наслідок, в подальших дослідженнях потрібно приділити увагу на визначенні детермінантів, їх ранжуванні, що впливають на рівень ділової активності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Деловые настроения мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestifinance.ru/articles/9668>.
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу: [монографія] / [Н.Б. Кащена, О.О. Горошанська, Т.В. Польова та ін.]. – Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2016. – 196 с.
4. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій: Офіційний сайт. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/ua/sme_development/working_papers_sme?pid=5651.
5. Наконечная Т.В. Совершенствование управления деловой активностью промышленного предприятия [Текст] / М.К. Аристархова, Т.В. Наконечная // Монография / Уфимск. гос. авиац. техн. ун-т. – Уфа: УГАТУ, 2013. – 170 с.
6. Пугачова М.В. Индикатори ділових очікувань у Спеціальному стандарті поширення даних: світовий досвід та український погляд / М. В. Пугачова // Статистика України. – 2013. – №4. – с. 15-23. – Електронний ресурс. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/su_2013_4_4.
7. Рубан Л. О. Методичні аспекти формування системи показників аналізу ділової активності підприємства / Л. О. Рубан, Л. В. Гриценко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Економічні науки. – Харків: НТУ "ХПІ", 2016. – № 28 (1200). – С. 22-25.
8. Руденко Є.М. Застосування «золотого правила економіки» для оцінки ділової активності сільськогосподарських підприємств / Є. М. Руденко // Агросвіт. – 2014. – №16. – с. 42-49. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agrosvit.info/pdf/16_2014/8.pdf 32.

9. Сидоренко-Мельник Г.М., Козлова Ю.А. Контроль ділової активності за ключовими показниками ефективності / Г. М. Сидоренко-Мельник, Ю. А. Козлова // Економіка та держава: Міжнар. наук.практ. журнал. – К.: РПВПС НАНУ, 2013. – № 10. – С. 74-75.
10. Ткачук Г.Ю. Оцінка ділової активності підприємства / Г.Ю. Ткачук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 13. – Ч. 4. – С. 88-90.
11. Хома І. Б. Теоретичні аспекти та особливості управління діловою активністю підприємства / І. Б. Хома // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. пр. – Вип. 24.6. – Київ: НЛТУ України, 2014. – С. 150-155.
12. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2015/LEV/2016-2017_ABCA_report_short.pdf.

M. Dubel, student is a graduate degree, Vasyl' Stus Donetsk National University

T. Yanchuk, PhD, associate professor, Department of Marketing, Vasyl' Stus Donetsk National University

THE OBSERVATION OF ADDITIONAL FUNCTIONS OF STEAM DIGITAL DISTRIBUTION SERVICE

The article is devoted to research on the development of digital distribution and its impact on e-commerce. The actual and potential impact of the introduction of digital technologies on employees and consumers is revealed.

The popularity of digital distribution in general, and computer games in particular, is growing every year. Despite the economic crisis, the revenues of these services have a positive dynamics. The distribution service of computer games enables the user to purchase a computer game or an in-game item on the Internet. The aim of the work is to study the Steam complex as an independent marketing complex with well-developed economic and social composite activities and additional features such as an in-game item exchange. The main additional functions of the digital distribution service and the direction of improving the activity of the Internet store Steam are considered.

Keywords: social network, in-game items, Steam, electronic commerce, digital distribution.

Fig.7, Lit.8

Дубель М.В., Янчук Т.В.

РОЗГЛЯД ДОДАТКОВИХ ФУНКЦІЙ СЕРВІСУ ЦИФРОВОЇ ДИСТРИБУЦІЇ STEAM

Стаття присвячена дослідженню розвитку цифрової дистрибуції та її впливу на електронну комерцію. Розкрито фактичний та потенційний вплив впровадження цифрових технологій на працюючих та споживачів. Популярність цифрової дистрибуції загалом, та комп'ютерних ігор зокрема, зростає з кожним роком. Незважаючи на економічну кризу, прибутки цих сервісів мають позитивну динаміку. Сервіс дистрибуції комп'ютерних ігор дає можливість користувачу придбати собі комп'ютерну гру або внутрішньоігровий предмет у мережі Інтернет. Досліджено комплекс Steam, як самостійний комплекс маркетингу з добре розвинутими економічною та соціальною частинами діяльності та додатковими особливостями як, наприклад, внутрішньоігрова біржа предметів. Розглянуто основні додаткові функції сервісу цифрової дистрибуції та напрямки удосконалення діяльності роботи інтернет-магазину Steam.

Ключові слова: соціальна мережа, внутрішньоігрові предмети, Steam, електронна торгівля, цифрова дистрибуція.

Рис. 7, дж. 8

Дубель М.В., Янчук Т.В.

РАССМОТРЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФУНКЦИЙ СЕРВИСА ЦИФРОВОЙ ДИСТРИБУЦИИ STEAM

Статья посвящена исследованию развития цифровой дистрибуции и ее влияния на электронную коммерцию. Раскрыто фактическое и потенциальное влияние внедрения цифровых технологий на работающих и потребителей. Популярность цифровой дистрибуции целом, и компьютерных игр в частности, растет с каждым годом. Несмотря на экономический кризис, доходы этих сервисов имеют положительную динамику. Сервис дистрибуции компьютерных игр дает возможность пользователю приобрести

себе компьютерную игру или внутриигровой предмет в сети Интернет. Исследован комплекс Steam, как самостоятельной комплекс маркетинга с хорошо развитыми экономической и социальной частями деятельности и дополнительными особенностями как, например, внутриигровой биржей. Рассмотрены основные и дополнительные функции сервиса цифровой дистрибуции и направления совершенствования деятельности работы интернет-магазина Steam.

Ключевые слова: социальная сеть, внутриигровые предметы, Steam, электронная торговля, цифровая дистрибуция.

Рис.7, Лит.8

The problem's statement. Nowadays the services are not only performing the function of the internet shops. The social networks, stock exchanges and other ways of cooperation between users began to develop inside of them. It led to the appearance of communities of different mobility degrees. Speaking about the Steam service, there is a fact worth mentioning that the stock exchange of the stuff inside the game has appeared. That is why this topic is current and can be researched by modern scientists including marketing specialists and financiers.

Highlighting the understudied parts of the general problem. The topic of the digital distribution services' development as the marketing complexes is not highlighted enough in modern scientific researches, so the main purpose of this article is to provide the spreading of the information about these objects among the scientific communities. Besides, in the researches concerning Steam the additional services of the digital distribution are not explored.

The analysis of the latest achievements and publications on the explored topic. Many scientists, local and foreign, devote their works to the research of the electronic commerce market development. Worth mentioning are the works of N. Vasylieva, S. Lazarev, M. Makarova, N. Medzhibovska, V. Novak, V. Pleskach, L. Ponomarenko and others. The high relevance level of the electronic commerce market development determines the necessity of the digital distribution research as one of the modern methods of the legal electronic content extension performed by Internet channels without usage of any material medium. Such scientists as Pavel Urlapov and Gabe Newell were involved in this question. The analyses of the publications' data gives grounds for the conclusion that the questions about Steam digital distribution were almost not explored. Among the latest publications the article of Ukrainian journalist Sergiy Galenkin [1, P. 48-51] can be mentioned.

The task's statement. The aim of the research is the analyses of the Steam complex to prove that it is an independent marketing complex with well-developed economic and social activity parts and additional specialties such as the stuff stock exchange inside the game.

The main material display. It is difficult to rate Steam as an independent social network. The service has components that are responsible for the social functions. The Steam Community appeared in 2007. It went through many stages of formation before becoming what it is now. The community updates constantly, as well as the shop. The social component of the Steam is the main reason of this program's constant development.

The Steam community has all the features inherent in the social networks. The players can change the design of their web page and communicate with other players with the help of chat.

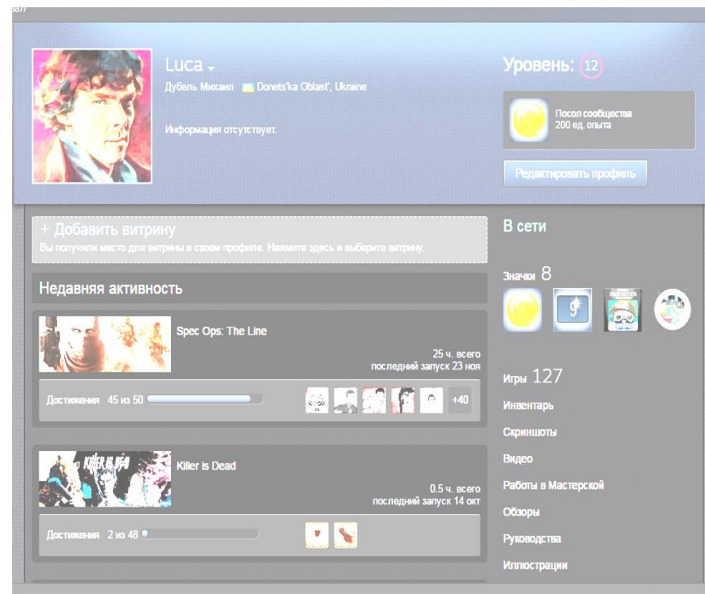


Fig. 1. Interface of the Steam service player [2]

On the picture 1 you can see the nowadays look of the Steam network gamer's page. Each gamer can change his page a little by adding the additional information about himself or his achievements in different aspects of the Steam service, such as the amount of games purchased, progress in the gaming process or even such specific art manifestations as crafts in the Steam workshop. Every player has his rank. This rank can be improved in several ways. First is collecting the stuff belonging to some certain categories inside the game. Second is being the active player of the Steam service. Sometimes players spend money on improvement of their ranks. There are some tasks inside the Steam system that do not belong to any certain game and can be performed by service player of any rank.



Fig. 2. Main tasks from the Steam service [3]

On the picture 2 you can see general tasks that can be performed in the Steam society. Those tasks are connected with the players' social activity inside the Steam service in general.

The possibility of participants' competition in different categories of achievements is a very important part of any social sphere. The developers of Valve Company decided not to miss the chance of providing their service with such opportunity. Most of the games have a system of achievements that allows players to compete with each other. Now these achievements are even added into the older games to make them more attractive and to increase the interest in playing them.

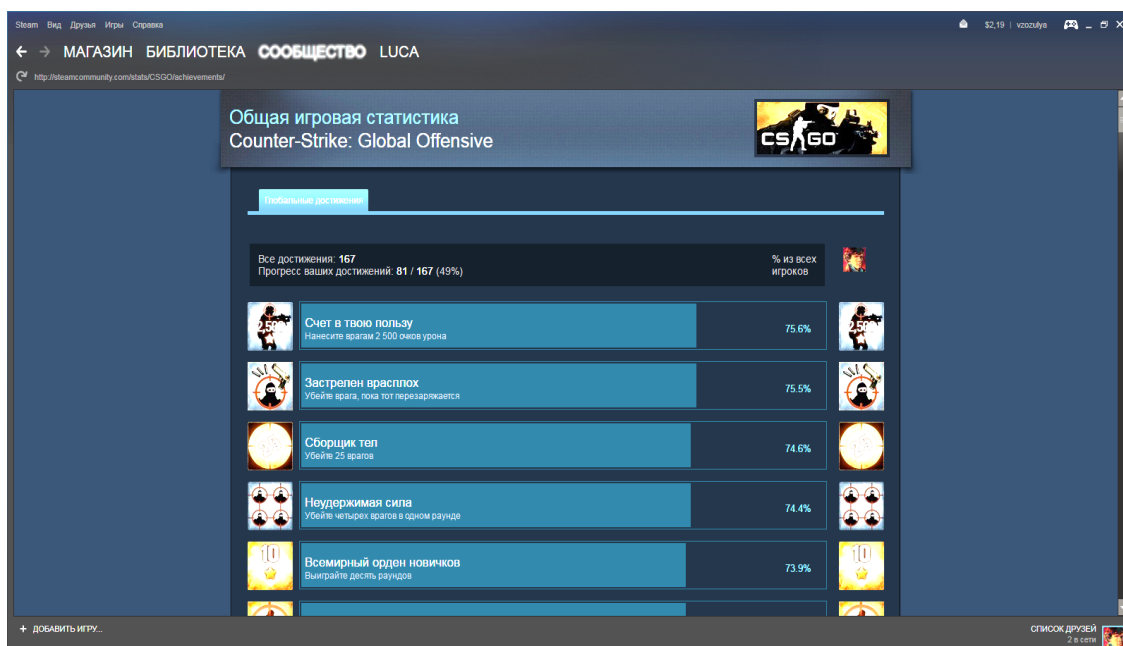


Fig. 3 The system of achievements in the computer game Counter-Strike:Global Offensive [4]

As you can see on the picture 3, some games have a global achievements system. It shows the percent of players that managed to achieve some certain result. Among the achievements there are some that were performed only by few players. Players that successfully went through difficult obstacles are respected in the Steam Community.

Among the achievements and communication, the Steam Community has a lot of other items thanks to which players continue using it. For example, players can create closed groups devoted to some certain game. In such groups they can communicate in the general chat, join for spending time together including playing online games.

Also players have possibility to vote and choose games for awarding in different categories during the sale. There is an option of writing comments on the games from the shop. The social sphere development helped the independent game developers to produce their goods because players by estimating the games' first versions can leave positive comments about them and it will make this stuff interesting for the investors.

Observing the social function of Steam as an attempt of creating its own social network it is obvious that the Community cannot be a full substitute to a social network. But disregarding some disadvantages, Steam succeeded in its main task – convergence of players. That is why the amount of its active players grows each year.

The Steam Community managed to conjoin players from different countries. These connections catalyzed the service development. The stuff inside Steam games, available for the exchange and sale, has appeared. It created the ground for the Market appearance where the centralized trade of different stuff categories was performed.

Highly developed Steam social network demanded the application of the process of the stuff exchange between the players in order to improve the relationship inside the service community. Because of this Valve first produced some inside stuff that dropped while playing games from corporation – the service developer. Players loved the stuff and the exchange between the people from different parts of the world has started. Growth of this stuff's popularity led Valve to opening of the new game section where players could design the stuff's look themselves. With time the analogues of such stuff began to appear in the other developers' games. Thus, the motivation basis for some of nowadays players appeared.

The stuff exchange led to the appearance of new class of players – traders. They did not care about the game itself. They only exchanged stuff inside the game.

Stuff exchange can be on money or barter. Service developers understood that freshly made stuff also needs to be sold. That is why the Market was invented – it was a kind of stock exchange inside the game which allowed any player to join, whether he had stuff or not.

On the picture 4 you can see how the Steam Market looked in December, 2016. On the right you can see a list of games that have stuff available for the exchange and sale.

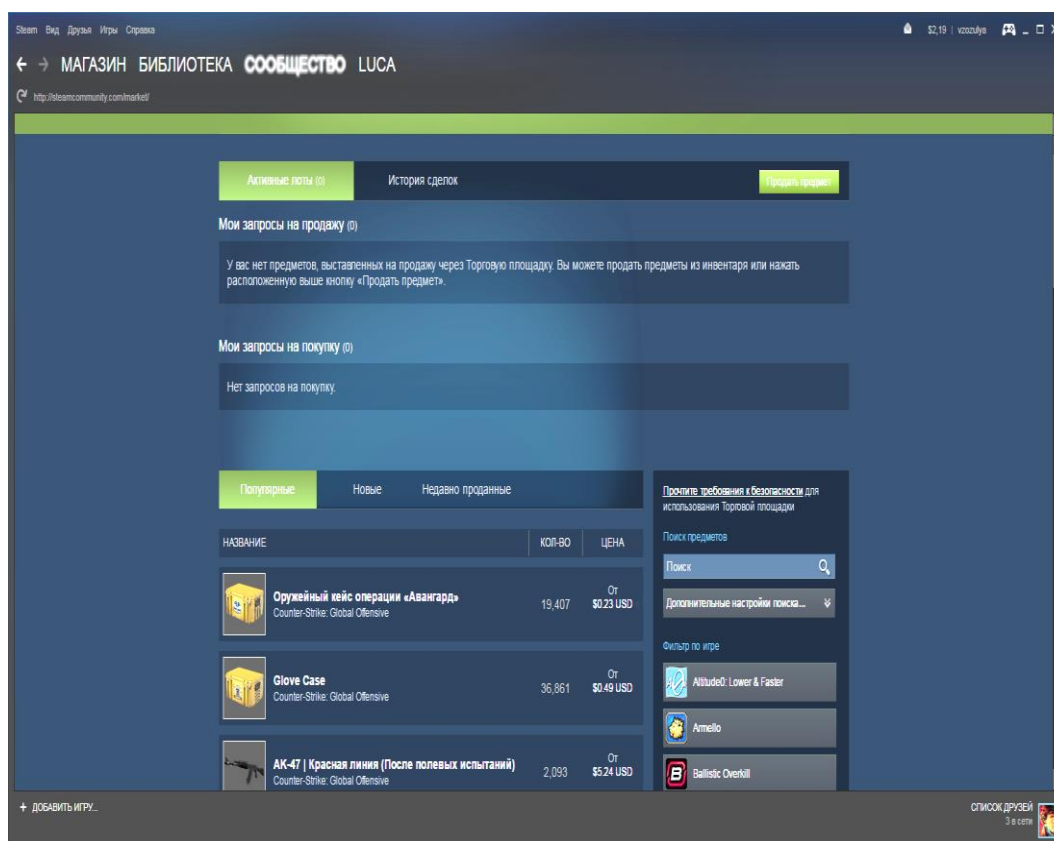


Fig. 4 The look of the Steam's Market [5]



Fig. 5. The inventory of the game Counter-Strike : Global Offensive [6]

On the picture 5 there is a list of Counter-Strike: Global Offensive game stuff. Mostly there are boxes with various content inside, which drops randomly. Others are the weapon of different types and qualities. Also there are keys that help to open boxes and safes. Each item has its price that changes constantly. Prices on weapons in CS:GO vary in the interval from 3 cents to 426 USD. Weapon differs mainly by its look. Players with the help of stickers can make up brighter custom models based on standard ones, and they are called the real examples of modern art in the inner circles. Also the weapon types differ from each other by their quality, that means some of them are called a trash, and some of them are considered to be exquisite. Besides, there are collections of different stuff that include examples of a very limited edition.

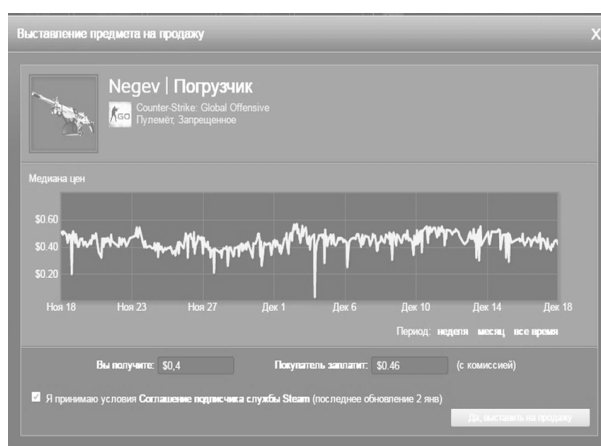


Fig. 6. The Market’s peculiarities seen on the example of a certain stuff item [7]

On the picture 6 you can see the dynamics of prices on a certain item in CS:GO game in Market during the last month. The price changed from 3 cents on the 4th of December up to 57 cents on the 4th of December. Also you can see the difference between the sums received

by salesman and customer. The difference between them is the commission taken from the sales procedure and it is the income of Steam. The service developer receives commission from any purchase performed in the Market.

While analyzing the main periods of increase and decrease of the prices on stuff inside the game, it is impossible not to note the influence of sellouts in the Steam shop. During this period the amount of stuff in the Market increases, and this means that the unit price decreases.

The negative factor for this part of the Steam service is the existence of sites, where their inside stuff can be purchased beyond the Market. For example, Steam-trader [8]. Such sites create their own inner stuff stock exchanges that can influence the official game Market, for example, by creating the additional number of the stuff on the service market that decreases the price of each unit on the market.

But the real threaten for the Steam Market came not even from such sites, but from the criminals that try to assign another people's stuff. For better understanding of the mechanism of fooling the player, the process of the stuff exchange inside the game should be observed in more details.



Fig. 7. The stuff exchange in Steam

As you can see on the picture 7, for performing exchange in Steam service an item must be replaced from the player's inventory to the propositions' compartment. After this both players must agree with the conditions of the stuff exchange in the service. Then, after the interval that lasts a couple of seconds, the exchange is performed. The criminals, using the shortcomings in the system, took their stuff away from the propositions and received other people's stuff. Of course, deceived people wrote complaints to the Steam administration. The criminals were blocked and forced to give the stuff back. But each of those people had several accounts, and they moved the stuff between the inventories. Then they sold it on the stock market.

The Valve management constantly improves its service and makes the process of exchange between the players more transparent. The number of robberies in the service significantly decreased.

As a conclusion, we can make a statement that the Steam's digital distribution service of computer games is an integral complex, in which the development of one direction leads to the improvement of the other one's work. That is why the new ways of increasing the amount of clients and refining the conditions of use for the already existing and reliable Steam clients are constantly appearing in the service.

REFERENCES

1. Монеупуляція. Sergiy Galenkin // Spiel. Ukrainian monthly game journal – 2013 – №9 – P.64.
2. The interface of a Steam service player. [Electronic source]: Access Mode: <http://steamcommunity.com/profiles/76561197994274687/>
3. Main tasks from the Steam service. [Electronic source]: Access Mode: <http://steamcommunity.com/profiles/76561197994274687/badges/2>
4. The system of achievements in the computer game Counter-Strike:Global Offensive. [Electronic source]: Access Mode: <http://steamcommunity.com/profiles/76561197994274687/stats/appid/730/achievements>
5. The look of the Steam's Market. [Electronic source]: Access Mode: <http://steamcommunity.com/market/>
6. The inventory of the game Counter-Strike : Global Offensive. [Electronic source]: Access Mode: <http://steamcommunity.com/market/>
7. The Market's peculiarities seen on the example of a certain stuff item [Electronic source]: Access Mode: <http://steamcommunity.com/market/listings/730/Negev%207C%20Power%20Loader%2028Factory%20New%29?filter=%D0%BF%D0%BE%D0%B3%D1%80%D1%83%D0%B7%D1%87%D0%B8%D0%BA>
8. Steam-trader Shop [Electronic source]: Access Mode: https://steam-trader.com/csgo/?price_from=&price_to=2000&quality=&rarity=&type=&exterior=&text=%D0%BF%D0%BE%D0%B3%D1%80&sort=rating.desc&page=1

УДК 368.03

Іонін М.Є., аспірант Донецького національного університету імен Василя Стуса

РИНКОВІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Динамічність та масштаби розвитку страхового ринку України безпосередньо пов'язані із конкурентною ситуацією, концентрацією ринку та предметами суперництва між страховиками. При незначному за мірками провідних держав розмірі страхового ринку його конкурентні параметри представляють інтерес з позицій його майбутнього та забезпечення надійного страхового захисту споживачів. До конкурентних параметрів страхового ринку відносяться систематизовані дані про чинники зовнішнього впливу на страховий ринок через задоволення інтересів учасників ринкових відносин, а також структурування сформованих результатів розвитку страхового ринку за певними критеріями. Зовнішнє оточення страхового ринку є передумовами формування та розвитку чинників впливу на можливості розвитку страхових компаній. Їх дія потребує визначення загроз, які стримують розвиток страхових компаній та знижують рівень їх конкурентного потенціалу. Конкурентний потенціал визначається як можливість страховика до розвитку в умовах суперництва за частку ринку, що забезпечується завдяки формуванню та використанню конкурентних переваг. Основу конкурентного потенціалу компанії складає її економічний потенціал який визначається всіма видами ресурсів, необхідних для провадження страхової діяльності.

Ключові слова: страховий ринок, страхова компанія, конкуренція, конкурентний потенціал, ринкові чинники, ресурси страхової компанії.

Рис. 0, Табл.8, Літ. 11

Ионин М.Е.

РЫНОЧНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ НА КОНКУРЕНТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Динамичность и масштабы развития страхового рынка Украины непосредственно связаны с конкурентной ситуацией, концентрацией рынка и предметами соперничества между страховщиками. При незначительном по меркам ведущих государств размере страхового рынка его конкурентные параметры представляют интерес с позиций его будущего и обеспечения надежной страховой защитой потребителей. К конкурентным параметрам страхового рынка относятся систематизированные данные о факторах внешнего влияния на страховой рынок через удовлетворение интересов участников рыночных отношений, а также структурирование сформированных результатов развития страхового рынка по определенным критериям. Внешнее окружение страхового рынка выступает как предпосылки формирования и развития факторов влияния на возможности развития страховых компаний. Их действие требует определения угроз, которые сдерживают развитие страховых компаний и снижают уровень их конкурентного потенциала. Конкурентный потенциал определяется как возможность страховщика к развитию в условиях соперничества за часть рынка, что достигается благодаря формированию и использованию конкурентных преимуществ компании. Основу конкурентного потенциала компании составляет ее экономический потенциал, который определяется всеми видами ресурсов, необходимых для осуществления страховой деятельности.

Ключевые слова: страховой рынок, страховая компания, конкуренция, конкурентный потенциал, рыночные факторы, ресурсы страховой компании.

Ionin M.E.

MARKET FACTORS OF INFLUENCE ON THE COMPETITIVE POTENTIAL OF THE INSURANCE COMPANY

The dynamism and scale of the development of the Ukrainian insurance market are directly related to the competitive situation, the concentration of the market and the subjects of rivalry between insurers. With insignificant by the standards of the leading states the size of the insurance market, its competitive parameters are of interest from the perspective of its future and providing reliable insurance protection to consumers.

The competitive parameters of the insurance market include systematized data on the factors of external influence on the insurance market through the satisfaction of the interests of market participants, as well as the structuring of the results of the development of the insurance market according to certain criteria. The external environment of the insurance market acts as prerequisites for the formation and development of factors of influence on the development opportunities of insurance companies. Their action requires the identification of threats that restrain the development of insurance companies and reduce their level of competitive capacity.

Competitive potential is defined as the insurer's ability to develop in the conditions of competition for a part of the market, which is achieved due to the formation and use of the company's competitive advantages. The basis of the company's competitive potential is its economic potential, which is determined by all types of resources necessary for carrying out insurance activities.

Keywords: insurance market, insurance company, competition, competitive potential, market factors, resources of the insurance company.

Актуальність дослідження. Страховий ринок України вважається одним з найбільш динамічним за темпами не лише зростання, але й відновлення. До 2014 року він демонстрував щорічний приріст обсягів надходження страхових платежів до 30%, але в значній мірі це було пов'язане із розвитком так званих «схемних» видів страхування, на що посередньо вказують найбільші за темпами зростання види страхування – фінансові ризики та страхування майна підприємств, що на тлі їх збиткової діяльності викликає певний сумнів щодо наявності у них коштів для забезпечення реального страхового захисту своїх інтересів. У 2014 році відбулося суттєве падіння показників страхового ринку України, який втратив надходження страхових платежів на 13,7% до суми 2013 року. Але вже в 2016 році страховий ринок продемонстрував зростання на 31,4% у порівнянні із 2014 роком, тобто продемонстрував високий рівень здатності до відновлення. Проте існує значна сукупність чинників, які негативно впливають на розвиток ринку та його суб'єктів. Безпосередньо процеси, які відбуваються на страховому ринку є результатом впливу на нього макроекономічних факторів, через дію яких знижується ефективність функціонування страховиків, що відбивається на їх конкурентному потенціалі. Конкурентний потенціал страховика з позицій оцінки його діяльності є:

- одним з ключових показників життєздатності компанії в умовах конкуренції; його рівень визначає ступінь адаптивності до зміни умов на страховому ринку та в економіці в цілому;
- показником усталеності компанії до стресів, визначаючи запас міцності через фактори, за рахунок яких він забезпечується [5].

Страхові компанії стикаються з необхідністю проведення систематичної оцінки свого потенціалу розвитку з метою адаптації до зміни умов функціонування на ринку. З

урахуванням викладеного актуальним є дослідження сукупності ринкових чинників впливу на конкурентний потенціал страхової компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку страхового ринку в Україні та особливостями конкуренції на ньому досліджені такими вченими: Акімова Л.М. [1], Слободянюк О.В. [2], Фурман В.М. [7], Гаманкова О.О.[6], Шірінян Л.В.[10] та інші. Наукові пріоритети досліджень зазначених авторів пов'язані з розвитком окремих процесів на страховому ринку, узагальненням теорії страхування та становлення страхового ринку (Фурман В.М., Слободянюк О.В., Гаманкова О.О.), оцінкою тенденцій розвитку конкуренції на ринку у порівнянні із ринком Німеччини (Шірінян Л.В.), визначенням місця страхового ринку України в світовому та європейському просторі (Акімова Л.М.). Проте динаміка економічних та політичних процесів в країні здійснює по деяких напрямках безповоротні зміни, які мають суттєвий вплив на учасників страхового ринку, вимагаючи пошуку нових засобів не тільки швидкого реагування, але й обґрунтування теоретичних та методичних підходів до ідентифікації чинників зовнішнього впливу та оцінки їх наслідків для конкурентного потенціалу страховиків.

Мета статті – визначити ринкові чинники впливу на конкурентний потенціал страхової компанії, базуючись на оцінці стану страхового ринку за критеріями організаційного та фінансового характеру, що мають враховуватися при формуванні конкурентних груп страховиків.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для оцінки та розвитку конкурентного потенціалу страховикам необхідні ефективні інструменти аналізу зовнішнього середовища.

Розрізняють два типи зовнішнього середовища економічного суб'єкту:

- 1) певний вид ринку, у якому безпосередньо функціонує суб'єкт, отримує необхідні йому ресурси і споживачів (для страховиків це страховий ринок);
- 2) макросередовище, яке поєднує чинники загального впливу на суб'єктів будь-яких ринків: демографічні, економічні, природні, науково-технічні, політичні та культурні. За цими чинниками макросередовища визначається стан та напрямки розвитку страхового ринку в країні, його конфігурація й масштаб.

В 2001 році в Україні було сформульовано принципи розвитку страхового ринку: демонополізація страхової справи (конкурентність), верховенство права, системність, стабільність, обмеження присутності держави на страховому ринку, довіра сторін, мотивування інтересу до страхування у учасників ринку [3 - 4]. Проте сучасний стан страхового ринку України за своїми «інституційними і функціональними характеристиками не відповідає завданням розвитку національної економіки і тенденціям світових страхових ринків, що зумовлює його істотне відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи» [1].

«Негативними внутрішніми екстерналіями є: курсова нестабільність, відсутність транспарентності страхового ринку, низька капіталізація, дисбаланс інституціональної структури, нерозвинений фінансовий ринок, брак інвестиційних інструментів, низька якість страхових послуг, обмеженість платоспроможного попиту, корупція» [2].

Стан страхового ринку можна розглядати як своєрідний звіт про рух коштів, що супроводжують операції страхування. Існуючи інформаційні джерела щодо стану страхового ринку в Україні не забезпечують достатнього масиву даних про конкурентне положення компаній, структуру та інтенсивність конкуренції на ринку, що заважає об'єктивній оцінці його реального масштабу, формуванню конкурентної карти ринку та визначенню перспектив розвитку.

Досі не розроблено механізмів збору інформації, аналізу стану страхового ринку та компанії, які сприяли би визначенню конкурентного стану й відповідали запиту учасників ринку щодо оцінки їх конкурентного потенціалу, як базису їх надійності та розвитку.

Не сприяє вирішенню проблеми оцінки діюча система формування звітів про стан страхового ринку України та порядок розкриття інформації про результати страхової діяльності компаній. Слід визнати, що наявність двох видів звітності страховика (фінансової та спеціалізованої звітності, що надається Нацкомфінпослуг України) є пережитком ранньої системи нагляду та регулювання страхової діяльності. Перехід страховиків до нових форм фінансової звітності частково вирішив проблему інформаційної закритості – відтепер в звітах є дані про валові та чисті зароблені страхові премії, частки премій, що передані в перестраховування, сформовані страхові резерви з часткою в них перестраховиків та інші дані. Більш детальна інформація забезпечує мінімальний рівень оцінки положення страховика як учасника ринку та дозволяє сформулювати певні висновки про його конкурентний стан. Проте інформація про стан страхового ринку України, позиції страховиків та їх напрямки розвитку не створює достатнього масиву інформації ані для страховиків, ані для потенційних інвесторів та клієнтів, що мають намір обрати страхову компанію для інвестування чи отримання страхового захисту відповідно.

Нормативно-правова база, що регулює страхову діяльність в Україні, не лише не сприяє створенню умов для розвитку конкуренції на ринку, а й взагалі не містить положень щодо визначення її основ та особливостей з урахуванням специфіки страхової діяльності та страхової послуги. Конкурентні відносини на страховому ринку України є предметом дослідження двох інституцій – Нацкомфінпослуг України (надає оцінку рівня концентрації та монополізації при складанні щорічного звіту про стан страхового ринку) та Антимонопольного комітету України, де його Департамент досліджень ринків оцінює ступінь дотримання страховими компаніями антимонопольного законодавства. Останній оцінює: зловживання окремими страховиками своїм домінуючим монопольним становищем; використання узгоджених дій та недобросовісної конкуренції; здійснення органами влади (центральної або місцевої) антиконкурентних дій в інтересах окремих страховиків.

Конкуренція у сфері послуг завжди є недосконалою, що пов'язане із природою послуг, які ніколи не бувають однаковими. Незрівнянність послуг базується на відмінностях змісту послуги та засобів сервісу, яким супроводжується страховий захист. Ціна послуги в страховому підприємстві залежить від базового набору ризиків, андеррайтинг яких здійснюється як за стандартними, так й за індивідуальними процедурами.

Характерним для страхового ринку України є приблизно однакова частка платежів від юридичних, фізичних осіб та перестраховальників і незначна частка страхування життя в загальній сумі надходжень (табл.1). Страхування життя утворює довгострокові економічні відносини між компанією та клієнтами і у розвинутих країнах є важливим чинником, що сприяє зростанню економіки за рахунок інвестування коштів страхових резервів. У світовому вимірі для окремих країн страхування життя лише почало розвиватися, а для семи основних світових ринків воно становить 61% надходження глобальної премії. У країнах Європи в залежності від рівня розвитку страхування життя, особливо його накопичувальних видів, визначається стан та розвиток кредитної системи держави та рівень її інвестиційної привабливості. Щодо України, то

страхування життя є індикатором довіри населення до держави, розвитку її соціальних і фінансових гарантій та, найголовніше, фінансової спроможності споживачів послуг.

Таблиця 1

Структура страхових платежів на ринку України*

Показник	Частка у загальній сумі страхових платежів, %					
	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Фізичні особи	31,9	40,7	35,8	35,6	34,4	32,7
Юридичні особи	68,1	59,3	64,2	64,4	65,6	67,3
В тому числі від перестраховальників	18,1	6,4	19,3	18,3	23,1	27,9
Разом	100	100	100	100	100	100
Добровільне страхування	87,4	85,1	87,2	85,7	83,4	79,5
Обов'язкове страхування	12,6	14,9	12,8	14,3	16,6	20,5
Разом	100	100	100	100	100	100
Страхування життя	3,9	5,5	8,6	8,1	7,4	7,8
Страхування інших видів	96,1	94,5	91,4	91,9	92,6	92,2
Разом	100	100	100	100	100	100

* Джерело: розроблено автором на основі даних [9]

На ринку страхування життя в Україні відбуваються процеси скорочення кількості учасників та розподіл ринку між 10 страховиками, які утримують майже 90% надходжень страхових премій, а ще 10% належать 10 компаніям (табл.2).

Таблиця 2

Концентрація ринку страхування життя в Україні* (%)

ТОР страховиків	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
ТОР 3	43,8	51,0	44,8	42,8	43,0
ТОР 10	89,8	90,7	91,2	87,9	89,4
ТОР 20	97,7	98,2	98,7	99,0	99,5
Тор 50	100	100	100	100	100
<i>Довідка:</i> кількість СК	62	62	57	49	39

* Джерело: розроблено автором на основі даних [8]

Враховуючи частку ринку життя на рівні ТОР 3, розглянемо компанії, які посіли ці перші місця (табл. 3 – джерело [9]).

Таблиця 3

ТОР 3 страховика зі страхування життя за страховими преміями

ТОР	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	Ренесанс Життя	Ренесанс Життя	Уніка Життя	Мет Лайф	Мет Лайф
2	Аліко Україна	Уніка Життя	Мет Лайф	Уніка Життя	ТАС
3	АСКА Життя	АСКА Життя	Ренесанс Життя	ТАС	Уніка Життя

Обраний для аналізу період розділяється на дві частини, які пов'язані із політичною кризою в країні: у 2012 - 2014 роках у трійці лідерів була компанія «Ренесанс Життя», яка за власною заявою припинила роботу, а Нацкомфінпослуг України у 2017 році анулював її ліцензію. Її портфель договорів страхування було розділено та передано у страхові компанії «Форте Лайф» та «АСКА Життя». Ключова причина такої ситуації пов'язана із власниками компанії – російськими акціонерами, яким ще в 2015 році було заборонено¹ ведення страхового бізнесу в Україні. Крім того, бізнес компанії був зав'язаний на банківському секторі, «очищення» якого потягло різке зменшення надходжень доходів та зростання суми агентських комісій банків (така виплата здійснювалася одноразово в перший рік дії договору та становила 95% суми зарахованих премій). Протягом 2014-2015 рр. надходження страхових премій в компанію скоротилося більше ніж в два рази, в 2016 році вдалося частково відновити свої позиції за рахунок споживчого кредитування, але ще 86 млн. грн. компанія втратила через знецінення фінансових активів, що в підсумку визначило чистий збиток у сумі 53 млн. грн. В 2017 році акціонерами компанії було прийняте рішення про її закриття. Портфель договорів було передано за механізмом переуступки права вимоги. Ситуація, що склалася з цим страховиком, одночасно є результатом дії політичних ризиків та позиції власників щодо продовження функціонування компанії.

2015 – 2016 роки визначили ще одну трійку лідерів - компаній з іноземним капіталом. Маркетинг їх послуг базується на позиціонуванні компаній, кошти яких розміщуються у країнах зі стабільною економікою, вони гарантовано здійснюють нарахування відсотків (бонусів) та виплачують кошти за договорами. Головна конкурентна перевага таких компаній за їх рекламою полягає в походженні капіталу компанії. Особливостями ринку страхування життя в Україні є конкуренція між іноземними страховиками (їх частка від загальної кількості становить 72%) та низька частка юридичних осіб у страхових преміях. Останнє вказує на нерозвиненість механізмів соціальних контрактів між підприємствами та працівниками, де одним з елементів є страхування життя.

В цілому лише за 2016 рік з ринку страхування життя пішли 10 страховиків, серед яких є такі, що не виконали своїх зобов'язань перед клієнтами, в тому числі й компанії з іноземним капіталом, які клієнтами вважалися як найбільш надійні, чому також сприяла політика залучення клієнтів, яких вводили в оману, переконуючи в тім, що їх кошти розміщені в зарубіжних банках. В цілому ситуація на ринку страхування життя демонструє надлишок страховиків, зважаючи на концентрацію ринку, де 99,5% страхових платежів приходиться на TOP 20.

В останні роки (2015 – 2016) предметом конкуренції на ринку страхування життя в Україні є інтереси страхувальників щодо накопичувальних його видів – ці договори дають 60% загальних надходжень (табл. 4). Практично не викликають інтересу у споживачів послуги зі страхування щодо досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку (0,7% від загальних надходжень) адже вихід іноземних страховиків на ринок страхування життя в Україні було здійснено в очікуванні саме пенсійної реформи, що мала привести до розвитку пенсійного страхування, але реформа перетворилася у перманентний процес часткових вдосконалень діючого законодавства, які так і не призвели до розвитку пенсійного страхування.

¹ Відповідно до Закону України «Про оборону України» ст.1, яким обмежено контроль над суб'єктом економічної діяльності з боку осіб, що є суб'єктами держави, здійснюючої військову агресію проти України.

Таблиця 4

Структура послуг на ринку страхування життя в Україні* (%)

Види послуг	2012	2013	2014	2015	2016
Страхування лише на випадок смерті	2,5	1,7	7,4	6,4	12,0
Накопичувальне страхування	46,7	38,7	49,7	62,4	60,4
Інші договори страхування життя	48,4	57,8	41,8	30,3	26,9
Договори щодо досягнення пенсійного віку	2,4	1,8	1,1	0,9	0,7
Разом	100	100	100	100	100

* Джерело: розроблено автором на основі даних [8]

Основними споживачами на ринку страхування життя в Україні як і в інших країнах є фізичні особи, частка яких становить 95,7% від загальної кількості. Платежі юридичних осіб за договорами страхування життя своїх працівників дають лише 4,3%. Тому з позицій конкуренції страховики на цьому ринку повинні розвивати всі маркетингові механізми залучення клієнтів та забезпечувати свою фінансову надійність. А держава, у свою чергу, повинна забезпечувати правові та регуляторні засади гарантування виплат, а також розвивати соціальні програми.

Інша ситуація склалася на ринку страхування всього крім життя. За розміром страхових премій він більший за страхування життя у 12 разів, за кількістю страховиків у 10 разів. Лише на цьому ринку існують обов'язкові види страхування, за наявності яких формуються особливі страхові відносини, які визначають вимоги держави до страховиків (організаційного та фінансового характеру) для одержання ліцензій на такі види страхування та дотримання фінансових зобов'язань щодо формування страхових резервів та перестрахування.

Цей ринок також є диференційованим за видами страхування, на розвиток яких здійснюють вплив чинники макросередовища. Звіти Нацкомфінпослуг України щодо розвитку цього ринку містять багато інформації про ситуацію в цілому, але щодо конкурентного стану та позицій страхових компаній, представленої інформації недостатньо.

Для оцінки конкуренції на ринку треба аналізувати асортимент страхових послуг, розподіл компаній за їх ринковою часткою щодо продажу послуг кожного виду, їх цінні позиції, тощо. За асортиментом послуг на страховому ринку України пріоритетними є послуги з майнового страхування (табл. 5).

Таблиця 5

Структура страхового ринку за галузями страхування* (%)

Галузь страхування	2012	2013	2014	2015	2016
Майнове	75,6	75,3	76,8	75,6	75,6
Особисте	17,5	16,1	15,6	14,3	15,7
Відповідальності	6,9	8,6	7,6	10,1	8,7
Разом	100	100	100	100	100

* Джерело: розроблено автором на основі даних [8]

Суперництво між страховиками йде у галузі майнового страхування, де переважну частку складають премії від юридичних осіб. Розподіл майнового страхування за його видами наведений у табл. 6.

Таблиця 6

Структура страхових премій за майновим страхуванням в Україні*

(%)

Види послуг	2012	2013	2014	2015	2016
КАСКО	28,9	22,1	22,6	22,2	22,7
Вантаж та багаж	8,8	8,9	5,7	20,6	21,5
Майно	23,3	22,3	21,2	20,2	20,4
Фінансові ризики	18,7	22,8	28,8	20,9	17,7
Вогневі ризики	16,0	16,4	15,4	11,5	12,6
Кредити	4,2	6,1	4,5	2,0	2,6
Авіаційне страхування	0,1	1,4	1,8	2,6	2,5
Разом	100	100	100	100	100

* Джерело: розроблено автором на основі даних [8]

Приблизно рівні частини премій приходяться на страхування КАСКО, вантажів та інших видів майна. Поступилися своїми позиціями фінансові ризики, але в цілому принципових змін не відбулося, тому зміни у структурі портфелю майнового страхування можна визнати відповідними макроекономічним впливам. Аналогічним чином визначена структура премій за особистим страхуванням та страхуванням відповідальності (табл. 7).

Таблиця 7

Структура страхових премій за особистим страхуванням (крім життя) та страхуванням відповідальності в Україні*

(%)

Види послуг	2012	2013	2014	2015	2016
Особисте страхування крім життя					
Медичне страхування (безперервне)	50,2	43,4	53,4	63,7	58,8
Медичних витрат	12,3	9,8	10,9	16,2	18,2
Страхування від нещасних випадків	31,4	41,7	31,8	17,7	20,9
Нещасні випадки на транспорті	6,1	5,1	3,9	2,4	2,1
Разом	100	100	100	100	100
Страхування відповідальності					
Цивільна відповідальність власників ТЗ	51,4	52,8	55,7	55,7	57,1
Зелена картка	7,4	9,0	12,9	18,7	19,7
Відповідальність перед 3-ми особами	41,2	38,2	31,4	25,6	23,2
Разом	100	100	100	100	100

* Джерело: там же

В особистому страхуванні зміни відбулися за страхуванням від нещасного випадку на транспорті, що пов'язане із скороченням перевезення кількості пасажирів у цей період через анексію Криму та окупацію частини Донецької та Луганської областей (перевезення залізничним транспортом станом на 01.01. 2017 р. скоротилося на 10%, морським у 220 разів, авіаційний практично відновив позиції до рівня 2012 року). Зростання відбулося по видах медичного страхування за рахунок зростання ціни, яке пов'язане із закупівлями ліків за кордоном та курсом валюти. У страхуванні відповідальності зросла частка «Зеленої картки» та зменшилась частка інших видів відповідальності перед третіми особами. Таким чином на страховому ринку основна конкурентна боротьба відбувається у сегментах медичного страхування та цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів. Відкриття кордонів України на базі безвізу ще більше буде сприяти розвитку страхування медичних витрат, від нещасних випадків на транспорті та продажу полісів «Зеленої картки».

Якщо аналізувати кожен сегмент ринку з позицій розподілу його між страховиками, то ситуація буде виглядати наступним чином (табл. 8).

Таблиця 8

Розподіл основних сегментів страхового ринку України між страховиками у 2016 році, %

ТОР СК	КАСКО	Вантаж, багаж	Майно	Медичне страхування	Цивільна відповідальність власників ТЗ
ТОР - 1	18,6	27,5	9,8	12,4	8,1
ТОР – 3	38,9	30,8	26,4	38,9	21,7
ТОР - 10	67,9	34,9	48,9	58,4	46,5
ТОР - 50	91,3	39,7	61,9	87,9	96,2

* Джерело: розроблено автором на основі даних [8 - 9]

Наведені дані чітко визначають конкурентну ситуацію за показником концентрації на страховому ринку України. При цьому частка премій у ТОП – 1 належить: КАСКО – СК «АХА Страхування», вантаж, багаж та страхування майна – СК «Кремень», медичне страхування – СК «Провідна» та цивільна відповідальність власників транспортних засобів – СК «Оранта». Фактично весь сегмент страхування транспорту та відповідальності його власників обслуговують перші 50 страховиків² України і це при тому, що більшість страховиків мають ліцензії на страхування КАСКО. Однак абсолютні суми премій за яких відбувається суперництво в цілому незначні, особливо за виміром світових компаній, а розрив між компаніями дуже великий. Наприклад, по страхуванню вантажів та багажу СК «Кремень» отримала 1205,1 млн. грн., а наступна у рейтингу за цим показником компанія СК «Арсенал Страхування» – 72,6 млн. грн.[9]. Крім того, частка цього виду у валових страхових преміях СК «Кремень» становить 44%, але ознайомлення з умовами страхування вантажів в компанії й порівняння їх з іншими страховиками не дозволяють зробити висновки про конкурентні переваги СК «Кремень» в цьому виді страхування.

Аналізуючи питання розподілу ринку слід враховувати наявність у страховиків відповідних ліцензій, які дають право на укладання договорів страхування.

Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [11] передбачає систему принципів ліцензування, серед яких визначено принцип рівності

² Помилка може бути пов'язана із неповним переліком страховиків, за даними яких побудований рейтинг на www.forinsurer.com

прав суб'єктів господарювання, що передбачає «заборону використання ліцензування видів господарської діяльності для обмеження конкуренції» [11]. Такий підхід є універсальним правилом забезпечення законності підприємницької діяльності та водночас основою для розвитку суб'єкта господарювання в обраній сфері діяльності. Але по відношенню до страхових компаній ліцензія є також підтвердженням наявності у них Правил страхування для добровільних видів та необхідних умов організаційного та фінансового характеру – для видів обов'язкового страхування.

Саме видача ліцензій на право продажу страхових послуг у формі добровільного страхування є специфічною ознакою товарної конкуренції, тобто зміст продукту, його обґрунтована базова ціна (перевірена регулятором при ліцензуванні) та систематичні перевірки дотримання умов надання послуг впливають на товарний асортимент страхового ринку. За нашою думкою кількість діючих ліцензій визначає зареєстрований образ страхової послуги, яка має приналежність певному виробнику (страховику) та відрізняє цей товар від конкурентів. В обов'язковому страхуванні видача ліцензій ґрунтується на перевірці фінансових вимог до страховиків та відповідності їх досвіду роботи в цьому виді страхування в добровільній формі. Таким чином всі ліцензії на ринку страхування всього крім життя представляють дві групи послуг – в формі обов'язкового та добровільного страхування. Конкуренція між ними здійснюється на різних рівнях:

- в обов'язковому страхуванні – за рахунок розвитку сервісних послуг та можливостей маневрування системами знижок, які передбачає нормативно-правовий акт, що регламентує певний вид страхування;

- в добровільному страхуванні конкуренція відбувається в цілому по страховому продукту та по його сервісній частині, а також враховується фінансова надійність компанії.

Особливістю конкуренції на страховому ринку є можливість виводу страхових продуктів з ринку за вимогою державного регулятора. Мова йде про перевірки діяльності страховиків відповідно до виданих ліцензій та їх анулювання за розпорядженням Нацкомфінпослуг України у разі порушення страховиком ліцензійних умов. Щорічно Нацкомфінпослуг України звітує про результати роботи з видачі та анулювання ліцензій, відповідно до яких відомо про кількість діючих продуктів на ринку. Так, на ринку страхування життя спостерігається зменшення діючих ліцензій з 55 у 2014 році до 34 у 2016 р³. Зі страхування всього крім життя кількість діючих ліцензій скоротилася з 4511 (2014 р.) до 4024 (2016 р.) [8], що пов'язане із скороченням кількості компаній та відмовою діючих страховиків від певних видів страхування, проте така інформація у звітах регулятора відсутня. Між тим конкурентний потенціал страховика спирається на наявність ліцензій, які визначають ресурсне забезпечення діяльності, в першу чергу, фінансову складову та персонал, що має необхідний рівень фахової підготовки та досвід роботи у страхуванні.

Висновки. Конкурентний потенціал страхової компанії визначається шляхом порівняння страховиків в обраних конкурентних групах, які формуються на підставі дослідження страхового ринку та зовнішніх чинників впливу на його стан. Аналіз стану страхового ринку пропонується проводити в аспектах розподілу за сферами страхування (життя та все, крім життя), за формами здійснення страхової діяльності (обов'язкове та добровільне страхування), за організаційно-правовими формами створення страхових компаній та участі іноземного капіталу в розвитку страхової діяльності в Україні. З

³ Порівняння з кількістю зареєстрованих компаній зі страхування життя свідчить про те, що не всі компанії отримали ліцензії.

позицій товарного попиту проаналізовано структуру страхового портфелю за предметами страхування та визначено пріоритети споживчого попиту, саме за який відбувається конкуренція між страховиками. Таким чином, до основних чинників зовнішнього впливу на конкурентний потенціал страховиків пропонується відносити: ринкові чинники, організаційні та ресурсні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Акімова Л.М. Сучасний стан та проблеми розвитку страхового ринку в Україні/ Л.М. Акімова // Ефективність державного управління. — 2014. — Вип. 40. — С. 475—481
2. Слободянюк О.В. Страховий ринок у категоріях інституціональних теорій /О.В. Слободянюк//Економіка та держава. — 2016. — №2. — С. 61—64
3. Про затвердження Програми розвитку страхового ринку України на 2001 - 2004 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 02.02.2001 р. № 98 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Закон України «Про захист економічної конкуренції» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Competition and related regulation issues in the insurance industry// [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.oecd.org/daf/clp>
6. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика:[монографія]/ О.О. Гаманкова.- К.: КНЕУ, 2009.- 283 с.
7. Фурман В.М. Особливості та сутність страхового ринку/В.М.Фурман// Фінанси України, 2005. - № 4. – С. 126-131
8. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua/content/rzviti-nackomfinposlug>
9. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.forinsurer.com>
10. Шірінян Л.В. Вплив розмірів страхових компаній на ефективність діяльності і розподіл на ринку страхових послуг в Україні/Л.В.Шірінян// Економіка і прогнозування. – 2011 - №4. [Електронний ресурс]: Режим доступу:http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64._2011_4_11.- С.97-105
11. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/222-19>

УДК 331

Чувардинський В.О., аспірант економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка, м. Київ

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: РИЗИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ

Досліджені можливості та ризики інноваційного розвитку ринку праці, обумовлені технологізацією суспільства та флексибілізацією ринку праці. Доведено, що інноваційний розвиток ринку праці передбачає необхідність урахування демографічних, економічних, соціальних та інституційних передумов, реалізація яких стимулюючим або дестимулюючим чином впливає на збільшення інноваційного вмісту зайнятості. Обґрунтовано, що можливості інноваційного розвитку ринку праці (на основі генерації та впровадження інновацій, посилення інноваційної активності підприємств) можуть бути реалізовані лише на основі мобілізації демографічних, економічних, соціальних та інституційних чинників розвитку. Доведено, що для реалізації можливостей інноваційного розвитку ринку праці необхідне підвищення ступеню готовності суспільства та населення до сприйняття інновацій. Визначено напрями мінімізації негативних наслідків з урахуванням впливу демографічних, економічних, соціальних та інституційних чинників посилення інноваційного характеру зайнятості.

Ключові слова: інноваційний розвиток ринку праці, ризики, можливості, флексибілізація ринку праці,

12 літературних джерел.

Чувардинский В.А.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРУДА В УКРАИНЕ: РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Исследованы возможности и риски инновационного развития рынка труда, обусловленные технологизацией общества и флексибелизацией рынка труда. Доказано, что инновационное развитие рынка труда предполагает необходимость учета демографических, экономических, социальных, а также институциональных предпосылок, реализация которых стимулирующим или дестимулирующим образом влияет на увеличение инновационного содержания занятости. Обосновано, что возможности инновационного развития рынка труда (на основе генерации и внедрения инноваций, усиления инновационной активности предприятий) могут быть реализованы лишь на основе мобилизации демографических, экономических, социальных и институциональных факторов развития. Доказано, что для реализации возможностей инновационного развития рынка труда необходимо повышения степени готовности общества и населения к восприятию инноваций. Определены направления минимизации негативных последствий с учетом влияния демографических, экономических, социальных и институциональных факторов усиления инновационного характера занятости.

Ключевые слова: инновационное развитие рынка труда, риски, возможности, флексибелизация рынка труда

12 литературных источников.

Chuvarzynskiy V.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF LABOUR MARKET: RISKS AND POSSIBILITIES

The possibilities and risks of innovative development of the labour market are investigated due to the technologization of society and the flexibilization of the labour market. It is proved that the innovative development of the labor market implies the need taking into account the demographic, economic, social and institutional preconditions, the realization of which stimulates or disincentive the increase of the innovative content of employment. It is substantiated that opportunities of innovative development of the labor market (on the basis of generation and introduction of innovations, strengthening of innovation activity of enterprises) can be realized only on the basis of mobilization of demographic, economic, social and institutional factors of development. It is proved that in order to realize the possibilities of innovative development of the labor market, it is necessary to increase the level of readiness of society and the population for the perception of innovations. The main directions of minimization of negative consequences were elaborated taking into account the influence of demographic, economic, social and institutional factors on the strengthening the innovative character of employment.

Key words: Innovative Development of Labour Market, Risks, Possibilities, Flexibilization of the Labour Market literature (12 sources).

Постановка проблеми. Посилення тенденцій глобалізації світової економіки обумовлює необхідність забезпечення передумов для розвитку інноваційних чинників розвитку. Найбільш конкурентними в сучасних умовах стають економіки, що базуються на знаннях (knowledge-based economy), запроваджують прогресивні технології та інвестують у розвиток людського капіталу [1]. Розроблення та впровадження технологічних нововведень та інновацій передбачає необхідність покращення якості людського розвитку, забезпечення інноваційного розвитку ринку праці на основі використання сучасних форм зайнятості.

Реалізація можливостей інноваційного розвитку ринку праці залежить від забезпечення передумов, пов'язаних не тільки з поширенням прогресивних технологій, але й підготовкою кваліфікованих кадрів, здатних запроваджувати інновації. Необхідними передумовами забезпечення реалізації здатності працівників до інноваційної діяльності є формування сприйнятливості до інноваційного мислення, розвиток інноваційної поведінки у процесі освіти та подальшої професійної діяльності.

Інноваційний розвиток ринку праці передбачає необхідність урахування демографічних, економічних, інституційних, соціальних передумов, реалізація яких стимулюючим або дестимулюючим чином впливає на збільшення інноваційного вмісту зайнятості. Формування інноваційної моделі зайнятості характеризується трансформацією соціально-економічної сутності праці, еволюцією соціально-трудоких відносин, форм зайнятості, тощо. Посилення процесу технологізації суспільства на основі використання комунікаційних систем сприяє розвитку сучасних форм зайнятості. Передусім, це стосується створення робочих місць, що передбачають взаємозв'язок роботодавців та найманих працівників за допомогою інформаційних мереж та високих технологій. Загалом, для високотехнологічних секторів економіки характерним стає збільшення попиту на кваліфікованих спеціалістів-універсалів, які мають спеціалізовану професійну підготовку, оволодівають навичками підприємницької та управлінської діяльності.

Водночас для забезпечення інноваційного розвитку ринку праці необхідно визначення можливостей та ризиків посилення інноваційного характеру зайнятості. Флексибілізація ринку праці, поширення нестандартних форм зайнятості (дистанційна зайнятість (телеробота), самозайнятість (фріланс), запозичена праця) сприяє розширенню можливостей інноваційного розвитку ринку праці. Передусім, це стосується мобілізації інноваційних чинників, пов'язаних з набуттям предметами, засобами і результатами праці більш інформаційноємного та інтелектуально ресурсного характеру. Разом з тим, загострюються ризики, пов'язані з впливом демографічних, економічних, соціальних та інституційних передумов на розвиток ринку праці, що потребує ієрархізації цих ризиків залежно від ступеню їх впливовості.

Відповідно, це посилює актуальність дослідження можливостей та ризиків інноваційного розвитку ринку праці, визначення напрямів мінімізації їх негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем забезпечення інноваційного розвитку ринку праці, посилення інноваційного вмісту змісту та характеру праці під впливом інформатизації суспільства та економіки присвячена значна частка досліджень зарубіжних вчених-економістів, зокрема П. Дракера (P. Draker), А. Тофлера (A. Toffler), Л. Туроу (L. Thurow), Р. Флорида (R. Florida), Ж Фурастьє (J. Fourastie), Й. Шумпетер (J. Schumpeter). Серед вітчизняних науковців, що досліджують питання становлення інформаційної економіки, забезпечення інноваційного розвитку ринку праці, слід відзначити В.М. Геєця (V. Geytz), О.О. Герасименко (O. Gerasymenko), І.Ю. Єгорова (I. Egorova), Л.М. Ємельяненко (L. Emelyanenko), А.М. Колота (A. Kolot), Е.М. Лібанову (E. Libanova), Л.С. Лісогор (L. Lisogor), І.М. Новак (I. Novak), В.В. Онікієнко (V. Onikienko), І.Л. Петрову (I. Petrova), В.П. Семиноженко (V. Semynozhenko), О.І. Цимбала (O. Tsymbal).

Достатньо значна частка вітчизняних вчених-економістів досліджувала проблеми формування економіки знань, посилення інноваційних компонентів розвитку ринку праці, визначаючи специфіку впливу демографічних, економічних, соціальних та інституційних чинників впливу на ринок праці. На думку Л. Туроу, саме «...знання стає новим джерелом багатства, а працівник інтелектуальної праці є найважливішим ресурсом та активом будь-якої корпорації» [2, с. 115]. В умовах інформаційного суспільства знання набувають іншої якості: вони використовуються не тільки для виробництва матеріальних товарів і послуг, але й для задоволення потреб споживачів в інтелектуальному розвитку. Це розширюватиме можливості інноваційного розвитку ринку праці як основи забезпечення належного рівня людського розвитку.

В умовах обмеженості ресурсів пріоритетного значення набувають чинники не екстенсивного, а інтенсивного розвитку. Зокрема, Е.М. Лібанова зазначає, що обумовлене демографічними та соціально-економічними чинниками «...скорочення сукупної пропозиції робочої сили може бути компенсоване збільшенням продуктивності праці. Це потребуватиме відповідного технологічного переоснащення підприємств, з одного боку, та зміни освітньої та кваліфікаційної підготовки населення, з іншого боку» [3, с. 21]. Відповідно, науковці відзначають важливість значення демографічних, соціально-економічних та інституційних чинників для забезпечення інноваційного розвитку ринку праці.

Водночас окремі аспекти дослідження питань забезпечення розвитку ринку праці на інноваційних засадах, проблем реалізації та можливих наслідків цього процесу, з урахуванням впливу процесів трансформації суспільних відносин, залишаються недостатньо дослідженими. Це обумовлює необхідність більш детального дослідження

ризиків та можливостей інноваційного розвитку ринку праці України в умовах трансформаційних змін.

Метою статті є дослідження ризиків та можливостей забезпечення інноваційного розвитку ринку праці України, визначення напрямів мінімізації негативних наслідків з урахуванням впливу демографічних, економічних, соціальних та інституційних чинників.

Виклад основного матеріалу.

В умовах глобалізації світогосподарських зв'язків розвиток інноваційно-орієнтованих економік відбувається на основі забезпечення стабільного збільшення частки наукоємного сектору виробництва у створеній доданій вартості, та, відповідно, зайнятості у цих сферах економіки. Економічно розвинені країни стимулюють розширення масштабів високотехнологічних виробництв, що обумовлює суттєві зрушення у структурі світового експорту у напрямку зростання частки продукції високо- та середньо технологічних галузей. Водночас це передбачає необхідність підготовки робочої сили належного рівня кваліфікації.

Започаткована Європейським Союзом ініціатива «Порядок денний для нових навичок і робочих місць» зорієнтована на реалізацію реформ ринку праці на основі удосконалення системи професійної підготовки та перепідготовки, забезпечення створення конкурентоспроможних робочих місць. При цьому ініціативою було визначено чотири основні пріоритети [4].

- модернізація ринку праці з метою зниження рівня структурного безробіття в Європейському Союзі, недопущення значних втрат людського капіталу та запобігання соціальній ізоляції економічно неактивного населення;

- підвищення кваліфікації робочої сили, здатної швидко адаптуватися до інформаційно-технологічних змін і нових моделей організації праці;

- поліпшення якості та умов праці, підвищення продуктивності праці.

Це свідчить про визнання економічно розвиненими країнами важливості забезпечення інноваційного поступу розвитку ринку праці. Тим більше, що поступово відбувається перерозподіл виробничих ресурсів та зайнятості від первинного та вторинного секторів на користь третинного сектору (сфери послуг). На думку Ж. Фурастьє, еволюція зайнятості у напрямку збільшення частки третинного сектору позитивно впливає на підвищення якості життя, рівня освіти, культури і кваліфікації працівників, гуманізацію праці і запобігання безробіттю [5].

Новітні технології поступово розмивають межі між виробничими процесами та процесами створення й надання послуг. Згідно точці зору Е. Фернандеса-Масіаса, сектор послуг поділяється залежно від інтенсивності використання знань (knowledge-intensiveness) на два основні підсектори:

- *знанневоємний*, що потребує значного вмісту інтелектуальної складової (транспорт, інформація та телекомунікації, фінансовий сектор, дослідження і розробки, комп'ютери та пов'язана з ними діяльність, оренда машин та устаткування, соціальна сфера (освіта, здоров'я та соціальна робота, діяльність у сфері відпочинку))

- *недостатньо знанневоємний*, який не потребує від зайнятих у цих секторах достатньо високого кваліфікаційного рівня (оптова та роздрібна торгівля, готельна діяльність та організація харчування; наземний транспорт та трубопроводи, обов'язкове соціальне страхування, санітарна діяльність; діяльність громадських організацій) [6, с. 21, 27].

Разом з тим, можливості інноваційного розвитку цих секторів залежать від сприйнятливості та готовності до сприйняття інновацій не тільки цих видів економічної

діяльності, але й концентрації професіоналів, здатних до інноваційної праці. Флексибілізація основних чинників виробництва, що обумовлює посилення мобільності робочої сили, потребує концентрації професіоналів, здатних до інноваційної праці, озвитку базових та професійних навиків та компетенцій. Відповідно, це сприятиме формуванню робочої сили з належним рівнем кваліфікації, здатної до генерації та прийняття інновацій, що призводитиме до підвищення трудової й соціальної мобільності населення, зростання доходів і зменшення нерівності, розширення можливостей працівників щодо отримання освіти.

Однак можливості інноваційного розвитку ринку праці (на основі генерації та впровадження інновацій, посилення інноваційної активності підприємств) можуть бути реалізовані лише на основі мобілізації демографічних, економічних, соціальних та інституційних чинників розвитку.

Серед найбільш серйозних ризиків, що ускладнюють перспективи реалізації можливостей інноваційного розвитку, слід відзначити передусім ризики, пов'язані з впливом демографічних чинників. Демографічні чинники (народжуваність, очікувана тривалість життя), стан здоров'я населення (вплив втрат населення працездатного віку від захворювань), розвиненість інфраструктури охорони здоров'я, поширення моделі здорового способу життя суттєво впливають на можливості інноваційного розвитку ринку праці. В умовах постаріння населення стан здоров'я та тривалість життя населення можуть як сприяти розвитку інноваційних форм зайнятості, так і ускладнювати їх поширення. Зменшення обсягів сукупної пропозиції робочої сили потребує посилення уваги до її якості, оскільки виникають ризики недостатньо ефективного використання наявного інноваційного потенціалу розвитку ринку праці. Дослідження Н.М. Левчук свідчать, що основні втрати тривалості життя в Україні припадають на працездатний інтервал. Зокрема, із 100 тис. осіб віком 20-64 роки у 2013 році не доживали до 65 років 39,7% в Україні, 25,2% у Польщі, 10,5% у Швеції [7, с. 57].

Не менш важливими є ризики, пов'язані з впливом економічних чинників. У першу чергу, це стосується рівня інноваційної активності підприємств національної економіки. Невисокий рівень інноваційної активності підприємств суттєво обмежує можливості реалізації інноваційного сценарію розвитку та загострює ризики, пов'язані з неготовністю економіки до прийняття інновацій. За даними Державної служби статистики України, у 2015 р. інноваційною діяльністю займалося 17,3% із загальної кількості промислових підприємств із середньою кількістю працівників 50 осіб і більше. Інновації у 2015 р. впроваджували 87,7% підприємств, які займалися інноваційною діяльністю, з них 57,3% – виробляли інноваційні види продукції, 55,3% – впроваджували нові технологічні процеси [8]. Це свідчить про існування серйозних ризиків, пов'язаних з недостатньо високою інноваційною активністю українських підприємств. Передусім, це обумовлено не тільки обмеженими можливостями фінансування інноваційних розробок та запровадження їх у виробництво, але й слабкою зацікавленістю роботодавців у посиленні інноваційної активності, недостатньої підтримкою інноваційно активних підприємств з боку держави.

Серйозними ризиками для інноваційного розвитку ринку праці також виступають ризики, що виникають в результаті впливу прекаризації та деформалізації зайнятості. Поширення в умовах глобалізації дистанційних форм організації праці (аутсорсингу, аутстафінгу, інсорсингу, лізингу та офшорингу персоналу) обумовлює можливості використання робочої сили, забезпечення обміну інформацією та співробітництва між територіально віддаленими групами людей, зайнятих у різних сферах, за допомогою інформаційно-комунікативних технологій. Водночас достатньо проблематичними є

наслідки прекаризації зайнятості, що передбачає процес трансформації та переходу стандартних трудових відносин у нестандартні та нестабільні форми. При цьому не завжди забезпечується соціальна захищеність працівників, зайнятих за цих умов, що потребує більшої уваги з боку суспільства до цієї проблеми.

Найбільшого поширення на ринку праці Євросоюзу набула практика оффшорінгу, що передбачала скорочення зайнятості в обробній промисловості та інших галузях з низькою доданою вартістю, перенесенні виробництва з країн Європи до країн з більш дешевою робочою силою. За даними European Restructuring Monitor Quarterly, наприкінці 2014 року відбулося скорочення робочих місць у сфері промисловості (на 26,5%), фінансовій та страховій діяльності (на 14,8%), транспорті (на 8,0%), державному управлінні (на 7,6%), торгівлі (7,2%). Насамперед, це відбувалося в результаті реструктуризації персоналу „Банківської групи Ллойд”, автомобільної компанії „Опель” [9].

Достатньо загрозливою залишається ситуація з вимушеною неповною зайнятістю та значними обсягами заборгованості з виплати заробітної плати. За даними Державної служби зайнятості, загальна сума заборгованості з виплати заробітної плати на 1 січня 2017 р. становила 1791,0 млн. грн., що становило 85,8% від загальної суми заборгованості на 1.01.2016 р. [9]. Це значно обмежує можливості інноваційного розвитку ринку праці та загострює ризики, пов'язані з неефективним використанням робочої сили.

Не менш важливими ризиками є ризики, пов'язані з впливом інституційних чинників. Зокрема, це стосується ефективності діяльності інфраструктури ринку праці, посилення інноваційної спрямованості її діяльності. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 № 340 «Про затвердження Порядку підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями» [10], функції організації роботи з підтвердження кваліфікації покладено на державну службу зайнятості. Це обумовлює необхідність удосконалення діяльності служби зайнятості, підвищення кваліфікації співробітників з метою забезпечення ефективного консультування (інформування) особи-кандидата, яка бажає підтвердити кваліфікацію.

Разом з тим, слід зазначити, що важливим для забезпечення можливостей інноваційного розвитку ринку праці також є ступінь готовності суспільства та населення до сприйняття інновацій. Згідно дослідженням Інституту соціології НАН України, сприйнятливість до інновацій притаманна окремій особистості, тоді як готовність до сприйняття інновацій залежить від об'єктивних чинників, зокрема, наявності розвиненого інноваційного середовища, мотивації до участі в інноваційній діяльності. Однак, хоча 44,3% респондентів опитування відзначало, що українським громадянам притаманна інноваційна культура, творче ставлення до роботи вважають здобутками українських громадян менше 50% населення, як і зацікавленість у змістовній роботі, з елементами творчості, готовності упроваджувати інновації [11].

Однак загалом можливості інноваційного розвитку ринку праці залежать від готовності держави та суспільства до сприйняття інноваційних моделей поведінки. Це передбачає необхідність визначення напрямів мінімізації негативних наслідків впливу демографічних, економічних, соціальних та інституційних чинників з метою запобігання посилення ризиків та загроз інноваційному розвитку ринку праці.

З метою покращення стану здоров'я населення та збільшення тривалості життя необхідно приділяти більше уваги профілактиці захворювань, формуванню здоров'язбережувального типу поведінки, покращенню умов праці, розвитку медичної інфраструктури. Не менш важливим для забезпечення інноваційного розвитку ринку

праці є створення сприятливого середовища для підвищення інноваційної активності підприємств, стимулювання підприємств та окремих працівників до створення та освоєння інновацій. Також пріоритетним завданням стає забезпечення соціальної захищеності працівників, зайнятих за умов неформальної зайнятості, дистанційної зайнятості, що стимулюватиме підвищення їх економічної активності.

Забезпечення інноваційного розвитку ринку праці також неможливе без підвищення ефективності діяльності інституцій ринку праці, зокрема, покращення інфраструктури ринку праці (діяльності державної служби зайнятості), спрямованої на посилення інноваційного змісту освіти, підвищення конкурентоспроможності працівників, підтвердження результатів неформальної освіти.

Висновки. Таким чином, забезпечення можливостей інноваційного розвитку ринку праці та мінімізація негативних наслідків впливу демографічних, економічних, соціальних та інституційних чинників на розвиток сфери праці, що можуть призвести до загострення ризиків розвитку ринку праці. Відповідно, дослідження питань забезпечення розвитку ринку праці на інноваційних засадах, проблем реалізації та можливих наслідків цього процесу, з урахуванням впливу процесів трансформації суспільних відносин, потребує розробки та запровадження заходів, спрямованих на формування інноваційної моделі розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Creating an Innovative Europe. Report of the Independent Group on R&D and Innovation Appointed Following the Hampton Court Summit [Electronic resource]. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. Mode of access: http://europa.eu.int/invest-in-research/action/2006_ahogroup_en.htm. – Last access: 2010. – Title from the screen.
2. Thurow L. Creating Wealth. The New Rules for Individuals. Companies and Countries in a Knowledge-Based Economy. – N.Y., 1999. 325 p.
3. Либанова Э.М. Демографические сдвиги в контексте социального развития / Э.М. Либанова // Демографія та соціальна політика. – 2014. – №1 (21). – С. 9-23
4. An Agenda for new skills and jobs: a European contribution towards full employment. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions / EU, European Commission. / COM(2010) 682 final from 23.11.2010. – Strasbourg: 2010. – 21 p.
5. Fourastie J. Die Grosse Hoffnung des 20. Jahrhunderts. / J. Fourastie. – Koln-Deutz, 1954. (The Great Hope of the 20 Century)
6. Fernández-Masías E. ERM REPORT 2008 More and better jobs: Patterns of employment expansion in Europe / Enrique Fernández-Masías, John Hurley; European Foundation for the improvement of Living and Working Conditions. – Dublin, 2008. – 100 p.
7. Левчук Н.М. Здоров'я і тривалість життя у контексті формувань передумов інноваційної зайнятості / Н.М. Левчук // Демографія та соціальна економіка. – 2017. – №1(29). – С. 54-65
8. Експрес-випуск «Інноваційна діяльність промислових підприємств у 2015 році» (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції) № 99/0/05. Звн-16 від 14.04.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2016/06/138w.zip>
9. European Restructuring Monitor Quarterly. January 2015/ European Monitoring Centre on Change [Electronic resource]. – Mode of access: <http://>

eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1464en.pdf – Last access: 2015. – Title from the screen.

10. Експрес випуск Державної служби статистики України «Заборгованість із виплати заробітної плати на 1 січня 2017 р.» № 27/0/09.3вн-17. від 27.01.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2017/01/12w.zip>

11. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 № 340 «Про затвердження Порядку підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/340-2013-%D0%BF>

12. Петрушина Т. Соціокультурний потенціал інноваційного розвитку українського суспільства // Українське суспільство 1992-2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг /За ред. д.е.н. В. Ворони, д. соц. н. М. Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2013. – 566 с.

УДК 339.172

Ищук Ю.А., аспірант кафедри міжнародних економічних відносин, Донецький національний університет імені Василя Стуса

ТОВАРНА БІРЖА ЯК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ЕЛЕМЕНТ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ

У статті розглянуто роль товарної біржі як інституціонального елемента функціонування міжнародних товарних ринків. Визначено сучасні тенденції розвитку міжнародного товарного біржового ринку, охарактеризовано риси, критерії та трансформаційні процеси, що властиві міжнародній товарній біржі. Висвітлено структуру міжнародного біржового ринку за географічними регіонами. Наведено результати діяльності найбільших світових бірж за обсягами біржової торгівлі. Проаналізовано сучасний стан біржової торгівлі в Україні та розглянуто структуру бірж України за спеціалізацією.

Ключові слова: міжнародні товарні біржі, біржова торгівля, сільськогосподарська продукція, інфраструктура ринку, біржова угода, товар.

Рис. 3, Табл. 2, Літ 10.

Ищук Ю.А.

ТОВАРНАЯ БИРЖА КАК ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ

В статье рассмотрена роль товарной биржи как институционального элемента функционирования международных товарных рынков. Определены современные тенденции развития международного товарного биржевого рынка, охарактеризованы черты, критерии и трансформационные процессы, присущие международной товарной бирже. Отражена структура международного биржевого рынка по географическим регионам. Приведены результаты деятельности крупнейших мировых бирж, по объемам биржевой торговли. Проанализировано современное состояние биржевой торговли в Украине и рассмотрена структура бирж Украины по специализации.

Ключевые слова: международные товарные биржи, биржевая торговля, сельскохозяйственная продукция, инфраструктура рынка, биржевая сделка, товар.

Ishchuk Y.

COMMODITY EXCHANGE AS AN INSTITUTIONAL ELEMENT OF FUNCTIONING OF INTERNATIONAL COMMODITY MARKETS

The article examines the role of the commodity exchange as an institutional element of the functioning of international commodity markets. The modern tendencies of development of the international commodity exchange market are determined, features, criteria and transformational processes, inherent in the international commodity exchange, are characterized. The structure of the international stock market by geographic regions is highlighted. The results of activity of the largest world stock exchanges, in terms of stock trading, are presented. The current state of exchange trading in Ukraine is analyzed and the structure of exchanges of Ukraine by specialization is considered.

Key words: international commodity exchanges, stock trading, agricultural products, market infrastructure, stock exchange agreement, commodity.

Постановка проблеми. Сучасний світовий біржовий ринок стрімко розвивається та впливає на різні сторони ведення господарської діяльності. Під впливом глобалізаційних процесів відбуваються кардинальні зміни в біржовій торгівлі. Відбувається об'єднання міжнародних бірж з метою утворення альянсів, для оптимізації введення біржової торгівлі. Так фондові і товарні біржі перетворюються на універсальні біржові альянси. Крім того, значно розширюється номенклатура біржових товарів.

Незважаючи на досить ґрунтовне вивчення окремих аспектів даної проблематики, виникає необхідність наукового осмислення сутності, ролі та змісту товарної біржі як інституціонального елементу функціонування міжнародних товарних ринків. Поставлений ракурс наукової проблеми, вимагає подальших досліджень методологічної основи ефективного функціонування міжнародних товарних ринків з урахуванням особливостей діяльності товарної біржі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням особливостей діяльності товарних бірж та міжнародної торгівлі займалися такі вчені, як Біловодська О.А., Вавдійчик І.М., Заборовський В.П., Макогон Ю.В., Орехова Т.В., Резнік Н.П., Сигида Л.О, Щепіна Т.Г. [1-2;6-8]

Мета статті - проаналізувати роль таких інститутів обміну як міжнародні товарні біржі, та визначити основні напрямки розвитку біржового ринку України.

Виклад основного матеріалу.

Тенденції глобалізації, циклічності, конкуренції, фінансово-економічної кризи, глибокі інституційні зміни у всіх сферах економіки, відокремлення суспільства від держави, поява автономності регіонів, прискорення мобільності населення, інтеграційні процеси помітно впливають на трансформацію інституціональних засад функціонування міжнародних товарних ринків.

Розвиток міжнародного товарного ринку відбувається відповідно до зростаючих та оновлених потреб країн, зростання стандартів міжнародної торгівлі. Всі ці позитивні тенденції сприяють стрімкому темпу розвитку інфраструктури міжнародного товарного ринку. За своїм змістом інфраструктура міжнародного товарного ринку являє собою сукупність суб'єктів торгово-посередницької діяльності, їх взаємодію в інституціональному середовищі міжнародного товарного ринку. До суб'єктів міжнародної товарної інфраструктури відносять товарні біржі, аукціони, виставки, ярмарки. Завдяки довгій еволюції різних форм оптової торгівлі таких, як ярмарки, біржі реального товару, ф'ючерсної біржі утворилась міжнародна біржова торгівля. Біржі відіграють особливу роль в інфраструктурі сучасної ринкової економіки. За допомогою фінансових інструментів, а саме товарів, валюти, цінних паперів біржа забезпечує роботу ринку. Товарна біржа працює за принципом вільної конкуренції. Сучасний етап міжнародної біржової торгівлі характеризується певними рисами, критеріями та трансформаційними процесами (рис. 1). Торги на біржі відбуваються, як у великих фінансових і промислових центрах, так і за допомогою віртуального (електронного) майданчика. Основою торгів є зустрічні пропозиції сторін. Торгівля на біржі передбачає стандартизацію вимог до укладання угод та якості товару.

Завданнями біржі є організація і упорядкування ринків валют, товарів та капіталу, спрощення процесів торгівлі, стабілізація цін та захист інтересів продавців та покупців від негативних цінових змін, завдяки вирівнюванню попиту та пропозиції. Торгівлі на біржі притаманна гласність, відкритість та вільне ціноутворення. Так завдяки біржам та прозорості товарних потоків відбуваються процеси самоликвідації тіньового ринку. Всі операції на біржі проходять без державного втручання. Для кожної біржі головним документом, який регламентує організацію її торгівлі, є правила біржі. Вони розробляються та затверджуються кожною біржою окремо, але з урахуванням та не порушуючи вимог чинного законодавства.

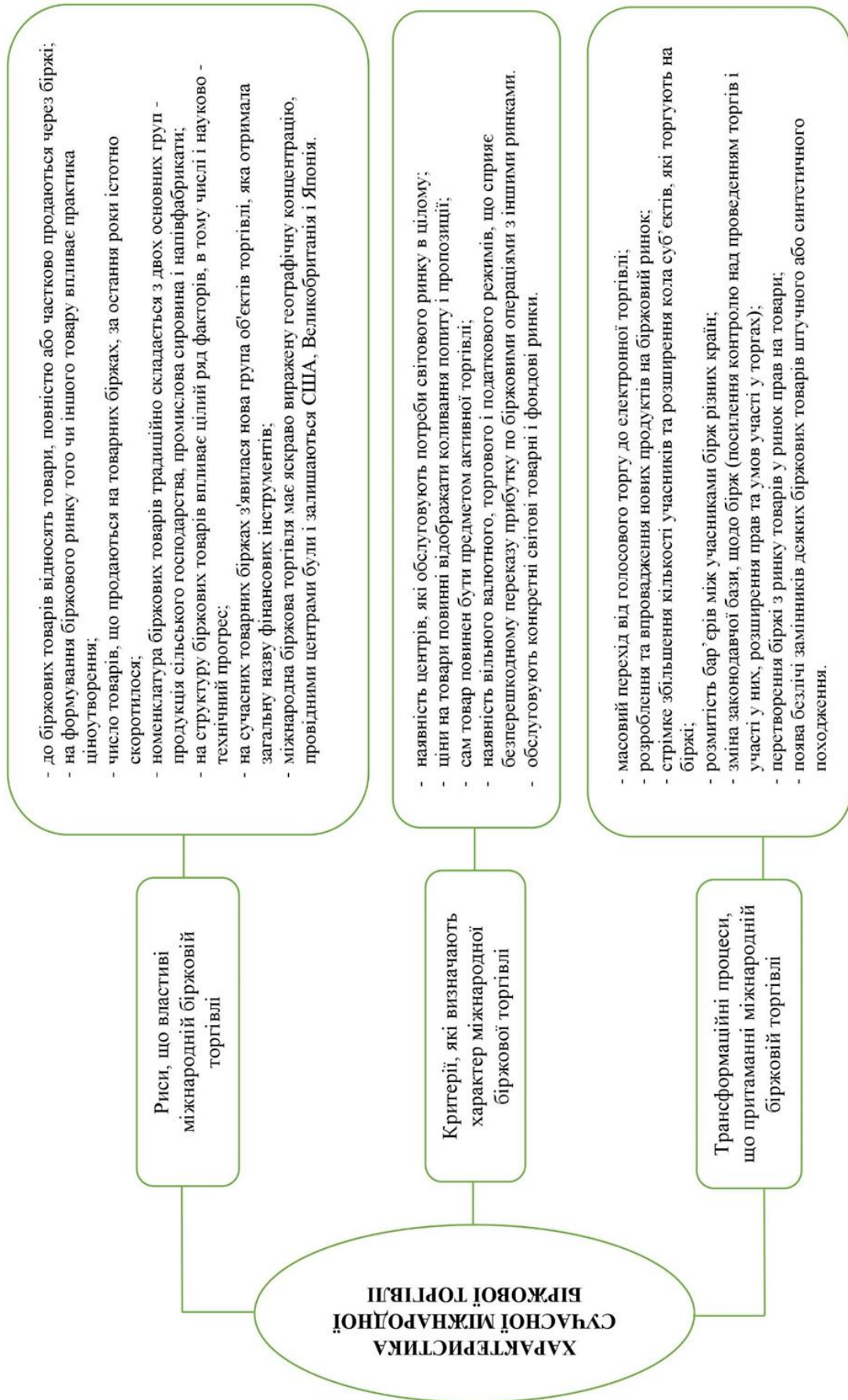


Рис. 1 Характеристика сучасної міжнародної біржової торгівлі

* розроблено автором

В практиці біржової торгівлі є часи бумів, криз і паніки, однак незважаючи на це вона не втрачає своєї привабливості. Діловий світ завдяки спостереженням за біржовою кон'юнктурою звіряє та планує свої дії.

Товарна біржа - це постійно функціонуючий оптовий ринок, на якому укладаються угоди із закупівлі і продажу масових товарів відповідно до стандартів і зразків. На торгових майданчиках біржі представлена низка масових взаємозамінних товарів стандартної якості, а саме: енергетична та промислова сировина, метали, текстиль, лісоматеріали, продукція тваринництва, зерно і продукти переробки, продовольчі товари. Торгові майданчики можуть бути універсальними (Чиказька товарна біржа, Центральноамериканська товарна біржа (США), Лондонська ф'ючерсна й опціонна біржа, Токійська товарна біржа та інші) і спеціалізованими, тобто працювати тільки з певними видами товарів (Канзаська міська біржа, яка веде торгівлю пшеницею, Лондонська міжнародна нафтова біржа, Гамбурзька кавова біржа та інші).

Розширення номенклатури біржових товарів сприяє утворенню більш надійних та конкурентоспроможних майданчиків для здійснення біржових торгів, тому особливо актуальними стають питання, що стосуються дослідження стану біржового ринку та виявлення напрямів його розвитку в майбутніх періодах. [1]

За даними звіту Асоціації ф'ючерсної індустрії (Futures Industry Association) [10] у 2016 році обсяги світових ф'ючерсів та опціонів зросли до рекордного рівня. Торгова активність зростала в Північній Америці, Європі та Латинській Америці, але знизилась в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Загальна кількість ф'ючерсів та опціонів у 2016 році на біржах по всьому світу досягла 25,22 млрд. контрактів, хоча це лише на 1,7 % вище, ніж у попередньому році. Попередній максимум був встановлений у 2011 році, коли загальний обсяг досяг 24,98 млрд.

У 2016 році торгова активність на біржах Північної Америки зросла на 4,8% до 8,59 млрд. контрактів, у Європі збільшилася на 8,0% до 5,18 млрд., а в Латинській Америці - на 11,3% до 1,62 млрд. Азіатсько-Тихоокеанський регіон, навпаки, має тенденцію до зменшення темпів зростання на 5,3% до 9,18 млрд.

На Азіатсько-Тихоокеанський регіон все ще припадає найбільший обсяг біржової торгівлі ніж на будь-який інший регіон, але його частка в загальному обсязі світової економіки знизилась з 39% до 36%. (табл. 1)

Таблиця 1

Структура міжнародного біржового ринку за географічними регіонами
у 2015-2016 рр. (млрд. контрактів)

Регіон	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2015 р. до 2016 р. (%)
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	9,70	9,18	-5,3
Північної Америки	8,20	8,59	4,8
Європа	4,80	5,18	8,0
Латинська Америка	1,45	1,62	11,3
Інші	0,66	0,65	-0,6
Всього контрактів:	24,81	25,22	1,7

Джерело: складено на основі [10]

Торгівля ф'ючерсами постійно зростає по всіх регіонах. У 2016 році вона досягла рекордної позначки 15,89 млрд. контрактів. Загальна кількість опціонів на біржах склала 9,33 мільярда, що на 9,6 % нижче ніж у 2015 році.

За обсягами укладених угод у 2016 році Асоціація ф'ючерсної індустрії склала рейтинг найбільших світових бірж. Обсяг біржової торгівлі Чиказької біржи CME Group виріс до 3,94 млрд контрактів, що на 11,6% більше, ніж у попередньому році. На Національній біржі Індії в порівнянні з 2015 роком спостерігалось зниження обсягів біржової торгівлі на 30,1% до 2,12 млрд. Міжконтинентальна біржа мала в основному таку ж кількість торгів у 2016 році, як і у минулому році. Помітне зростання відбулось на Московській біржі – 17,5% до 1,95 млрд. контрактів. (табл. 2)

Таблиця 2

Результати діяльності найбільших світових бірж, за обсягами біржової торгівлі у 2015-2016 рр. (млрд. контрактів)

Місце	Біржа	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2015 р. до 2016 р. (%)
1	Чиказька біржа CME Group	3,53	3,94	11,6
2	Національна фондова біржа Індії	3,03	2,12	-30,1
3	Міжконтинентальна біржа	1,99	2,04	2,5
4	Московська біржа	1,66	1,95	17,5
5	Європейська біржа (EUREX)	2,27	1,73	-23,8
6	Шанхайська ф'ючерсна біржа	1,05	1,68	60,0
7	Американська біржа (NASDAQ)	1,65	1,58	-4,2
8	Далянська товарна біржа	1,11	1,54	38,7
9	Фондова біржа Сан-Паулу	1,36	1,49	9,6
10	Чиказька біржа опціонів	1,17	1,18	0,9

Джерело: складено на основі [10]

За останні 10 років біржова торгівля контрактами за такими категоріями товару, як сільськогосподарська продукція, енергоресурси та кольорові метали зросла з 1,16 млрд до 5,77 млрд. [10] (рис. 2)

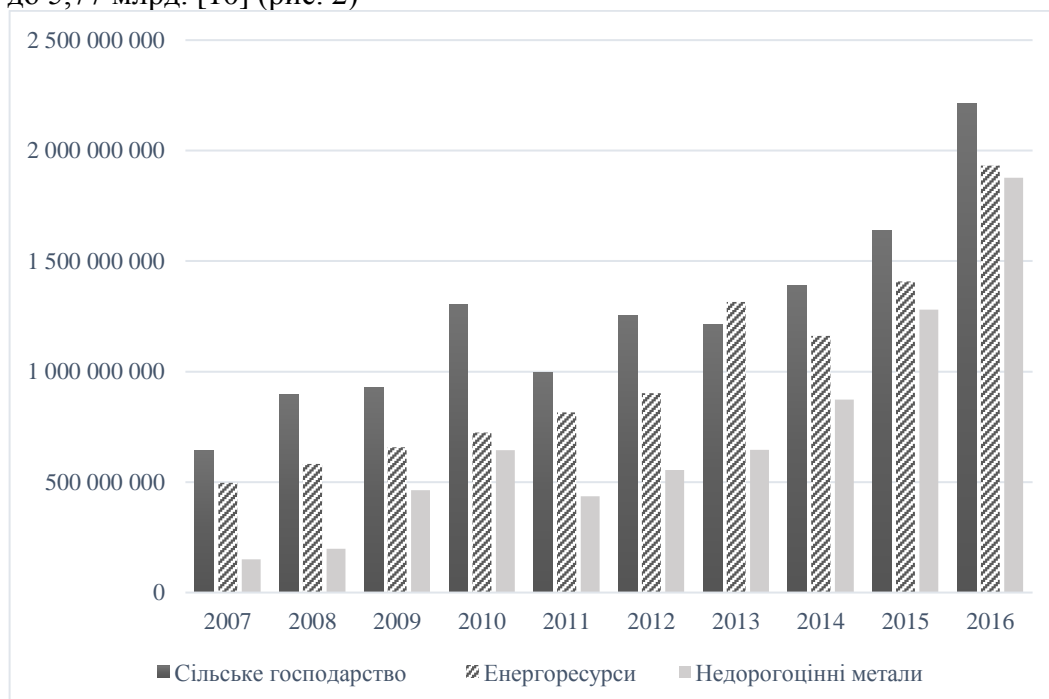


Рис. 2 Структура обсягів біржової торгівлі за видами біржових товарів за 2007-2016 рр. [9;10]

Сучасний стан біржової діяльності в Україні значно відрізняється від загальноприйнятих у світі стандартів і правил, так як діючі біржі далекі від класичного поняття біржі, як в економічному, так і в організаційному аспекті. Не зважаючи на досвід та велику кількість бірж в Україні, існує багато перешкод для їх ефективного функціонування, а саме: досі не створено коло біржових товарів; відсутній ефективний державний контроль; законодавство, що регулює біржову діяльність недосконале (нормативні акти носять поверхневий характер та не містять цілого ряду головних аспектів для створення повноцінного біржового товарного ринку).

До цього часу товарні біржі в Україні не посіли належного місця, як того вимагають нові економічні умови, що викликає необхідність переосмислення їх сутності та призначення, розробки науково обґрунтованих пропозицій щодо формування ефективного біржового механізму, сприятливих організаційних і правових умов їх функціонування. [8]

За останні роки в Україні спостерігається ситуація з переважанням позабіржового ринку. За критеріями обсягу виробництва Україна володіє певним біржовим потенціалом ринків зерна, цукру, насіння олійних культур, але сировинний товар потребує специфічних механізмів для формування прогнозних ринкових цін. У складі основних факторів, що впливають на процес становлення біржового товарного ринку в Україні, можна відзначити рівень розвитку виробництва та споживання товарів в Україні; обсяги експорту та імпорту товарів; ступінь інтегрованості біржових структур в єдину мережу; рівень поінформованості суб'єктів господарювання про можливості інструментів біржового ринку. [2]

Дуже важливі для повноцінного функціонування економіки країни такі товари, як: метали, нафтопродукти, вугілля, газ, електроенергія, зерно, цукор, м'ясо, рослинні олії переважно реалізуються на позабіржовому ринку, і, як правило, за тіньовими схемами, минаючи прозорий біржовий ринок. Відсутність наполегливості у впровадженні біржових механізмів ціноутворення, монополізація ринків указаних товарів створює умови для постійного виникнення інфляційних процесів, необґрунтованого сталого підвищення споживчих цін і загалом до дестабілізації економіки країни. [7]

Біржова діяльність в Україні все ще знаходиться на етапі становлення, не дивлячись на позитивну динаміку багатьох показників, які її характеризують.

Як ринок, біржа поєднує мікро- та макрорівні економіки, тобто вільно господарюючих підприємців із виробництвом. Завдяки дії механізму ціноутворення біржа безперервно забезпечує господарюючих суб'єктів інформацією про зміни на ринках, виникнення нових умов обміну, появу нових видів товарів тощо. Біржі України різноманітні за своєю структурою, складом учасників, правилами біржової торгівлі [6].

За даними Держкомстату у 2016 році в Україні зареєстровано 595 бірж [3]. На кінець 2015 року кількість бірж становила – 555, з них універсальних – 104, товарно-сировинних і товарних – 391, агропромислових – 24, інших – 36. (рис. 3). Така кількість бірж України значно перевищує кількість бірж у країнах ЄС та у США. Однак перевага України в кількості бірж не впливає на підвищення ефективності їхньої діяльності. Крім того для території України та обсягу бізнесових угод існуюча кількість бірж є занадто великою.

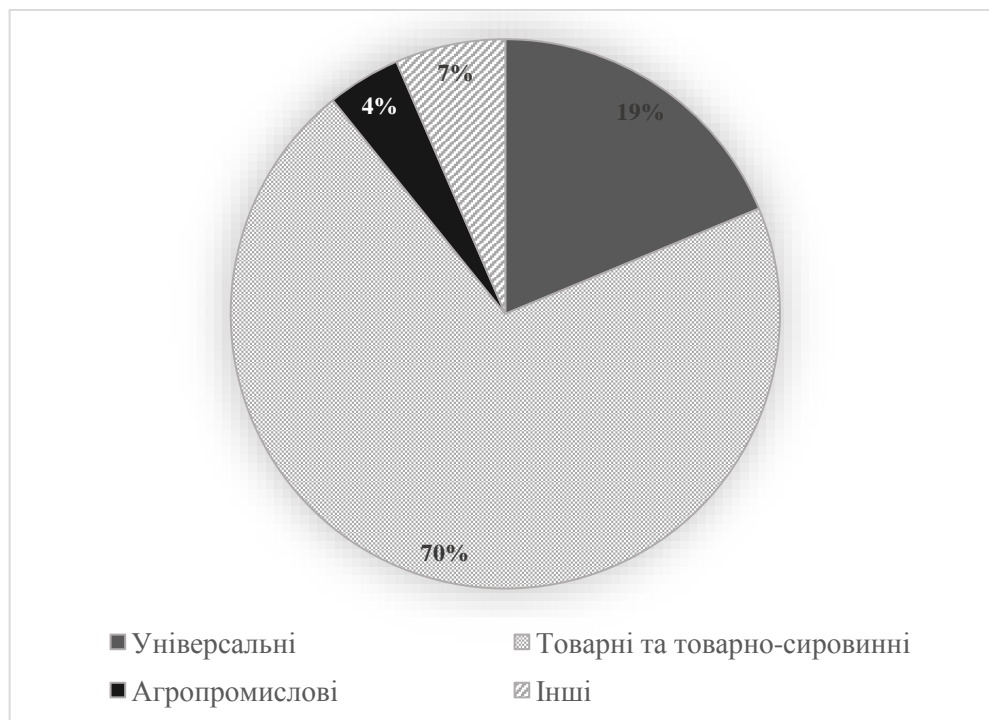


Рис. 3 Структура бірж за спеціалізацією у 2015 році [5]

Як правило, більша частина бірж в Україні створювалась в особистих інтересах засновників чи власників того чи іншого бізнесу, з метою мінімізації бази оподаткування. За останні роки спостерігається позитивна тенденція зменшення кількості функціонуючих бірж в Україні. Так, наприклад у 2008 році практичною діяльністю займалось – 315 бірж, в 2014 році тільки – 146 бірж. [4]

Висновки. Отже, міжнародний біржовий ринок відіграє значну роль в ринковій економіці, відображає реальний стан товарних ринків, забезпечує можливість спекуляції та прогнозування цінових тенденцій. Також, міжнародний досвід свідчить, що ефективним механізмом детінізації та демонополізації товарного ринку є використання біржових інструментів, які сприяють формуванню конкретних справедливих цін, завдяки чому знижуються цінові ризики.

Розвитку біржової торгівлі в Україні в першу чергу перешкоджає недосконале законодавство і нерозуміння суб'єктами господарської діяльності переваг біржової торгівлі. Крім того існують труднощі роботи з нерезидентами. Багато зарубіжних компаній бажають купувати/продавати свою продукцію на біржових торгах, але біржам проблематично працювати з валютою, так як вони не можуть брати гарантійне забезпечення у валюті. Для вирішення цього питання необхідно удосконалити вже існуючі і розвивати нові банківські та фінансові інструменти.

Україні для успішного розвитку біржової торгівлі, відповідно до світового досвіду та національних особливостей, необхідно оптимізувати чисельність бірж; удосконалити інформаційну систему, яка забезпечить процеси продаж; удосконалити біржовий механізм; посилити роль аграрних товарних бірж та створити сприятливі правові умови їх функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Біловодська О.А. Біржовий ринок у світі й Україні та фінансові механізми його розвитку / О.А. Біловодська, Л.О. Сигида // Глобальні та національні проблеми економіки (Електронне наукове фахове видання). - 2016. - Вип. №13 (Жовтень). - С. 484-488.
2. Вавдійчик І. М. Сучасний стан та тенденції розвитку біржової торгівлі в Україні / І. М. Вавдійчик // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. – № 15. – С. 182-185.
3. Державна служба статистики / Статистичний збірник. Україна в цифрах 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Державна служба статистики / Публікації. Внутрішня торгівля. Діяльність бірж у 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Державна служба статистики / Публікації. Внутрішня торгівля. Кількість бірж за 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Заборовський В. П. Сучасний стан та перспективи розвитку біржової торгівлі в Україні / В. П. Заборовський // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу "Києво-Могилянська академія"]. Серія : Економіка. - 2015. - Т. 265, Вип. 253. - С. 49-51. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdues_2015_265_253_10.
7. Резнік Н. П. Особливості функціонування вітчизняного біржового товарного ринку у сучасних умовах / Н. П. Резнік // Наукові праці МАУП. - 2016. - Вип. 50. - С. 115-118. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npmaup_2016_50_23.
8. Щепіна Т. Г. Аналіз сучасного стану біржового ринку України / Т. Г. Щепіна, В. А. Рябошапка // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. - 2015. - Вип. 40. - С. 96-100. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pppei_2015_40_16.
9. Will Acworth. 2015 Annual Survey: Global Derivatives Volume [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://marketvoice.fia.org/issues/2016-03/2015-annual-survey-global-derivatives-volume>
10. Will Acworth. 2016 Annual Survey: Global Derivatives Volume [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://marketvoice.fia.org/issues/2017-03/2016-annual-volume-survey>