

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

ВІДПОВІДАЛЬНИЙ РЕДАКТОР РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ	В.Д. Базилович, д-р екон. наук, проф., чл.-кор. НАН України Г. О. Харламова, канд. екон. наук, доц. (відп. секр.) (Україна); С. Х. Аггелопулос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Алпас, д-р екон. наук, проф. (Туреччина); Х. Батзіос, д-р наук, проф. (Греція); Х. Я. Башев, д-р екон. наук, проф. (Болгарія); М. Ван Рооджен, д-р наук, проф. (Великобританія); К. Віталє, д-р наук, проф. (Хорватія); В. Дитріх, д-р наук, проф. (Німеччина); Г. Друтейкіне, д-р наук, проф. (Литва); М. Зінельдін, д-р наук, проф. (Швеція); А. Савватеев, канд. наук, проф. (РФ); Р. С. Сербу, канд. наук, проф. (Румунія); Е. Стойка, канд. наук, доц. (Румунія); О. І. Жилінська, канд. екон. наук, доц. (Україна); А. І. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); Н. В. Ковтун, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. І. Купалова, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. О. Лютий, д-р екон. наук, проф. (Україна); І. І. Мазур, д-р екон. наук, проф. (Україна); С. В. Науменкова, д-р екон. наук, проф. (Україна); Р. В. Пікус, канд. екон. наук, проф. (Україна); А. О. Старостіна, д-р екон. наук, проф. (Україна); Г. М. Филюк, д-р екон. наук, проф. (Україна); О. І. Черняк, д-р екон. наук, проф. (Україна); В. Г. Швець, д-р екон. наук, проф. (Україна)
Адреса редколегії	03022, Київ-22, вул. Васильківська, 90-а, економічний факультет ☎ (38044) 259 71 82; http://bulletin-econom.univ.kiev.ua
Затверджено	Вченою радою економічного факультету 27.10.15 (протокол №3)
Атестовано	Вищою атестаційною комісією України. Постанова Президії ВАК України №1-05/7 від 10.11.10
Зареєстровано	Державною реєстраційною службою України. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 19866-9666ПР від 29.04.13
Засновник та видавець	Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02
Адреса видавця	01601, Київ-601, 6-р Т.Шевченка, 14, кімн. 43 ☎ (38044) 239 31 72, 239 32 22; факс 239 31 28
Журнал входить до наукометричних баз / Abstracted and Indexed:	RINC (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2013 = 6.54), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor (indexed), Maksymovych Scientific Library of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, National Library of Ukraine Vernadsky, Scopus (under evaluation), DOAJ (under evaluation), ProQuest (under evaluation), CiteC, Infobase (India), Researchbib (Japan), MIAR (Spain) (ICDS = 4.477), RedLink

BULLETIN

OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV

ISSN 1728-2667

ECONOMICS

11(176)/2015

Established in 1958

The research results on current problems of economic theory, insurance, risk management, reinsurance, public administration, international economics, business economics, management, marketing, investment management, theory of finance, banking, statistics, the ways and means of solving these problems are released in the issue.

For researchers, practitioners, teachers and students.

У випуску представлені дослідження актуальних проблем економічної теорії, страхування, управління ризиками, перестрахування, державного управління, міжнародної економіки, економіки підприємства, менеджменту, маркетингу, управління інвестиціями, теорії фінансів, банківської справи, статистики та шляхи й засоби вирішення цих проблем.

Для наукових працівників, практиків, викладачів, аспірантів, студентів.

В выпуске представлены исследования актуальных проблем экономической теории, страхования, управления рисками, перестрахования, государственного управления, международной экономики, экономики предприятия, менеджмента, маркетинга, управления инвестициями, теории финансов, банковского дела, статистики, а также пути и средства решения этих проблем.

Для научных работников, практиков, преподавателей, аспирантов, студентов.

CHIEF EDITOR	Prof. Viktor Bazylevych (Ukraine)
EDITORIAL BOARD	Dr. Kharlamova Ganna (Executive Editor) (Ukraine); Prof. Aggelopoulos Stamatias Ch. (Greece); Prof. Alpas Hami (Turkey); Prof. Bachev Hrabrin (Bulgaria); Prof. Batzios Christos (Greece); Prof. Chernyak Oleksandr (Ukraine); Prof. Ditrh Walter (Germany); Prof. Druteikiene Greta (Lithuania); Prof. Filyuk Galyna (Ukraine); Prof. Ignatyuk Angela (Ukraine); Prof. Kovtun Natalia (Ukraine); Prof. Kupalova Galyna (Ukraine); Prof. Lyutyy Igor (Ukraine); Prof. Mazur Iryna (Ukraine); Prof. Naumenkova Svetlana (Ukraine); Prof. Pikus Ruslana (Ukraine); Prof. Savaateev Alexey (Russia); Dr. Serbu Razvan Sorin (Romania); Dr. Stoica Eduard (Romania); Prof. Shvets Viktor (Ukraine); Prof. Starostina Alla (Ukraine); Prof. Vitale Ksenia (Croatia); Prof. Van Rooijen Maurits (UK); Prof. Zhilinskaya Oksana (Ukraine); Prof. Zineldin Mosad (Sweden)
Editorial address	90-A, Vasyli'kivska str., room. 701, 808; Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, 03022, Kyiv, phone: +38 044 259-71-82; E-mail: visnuk.econom@gmail.com Web: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/index.php/en/
Approved by	The Academic Council of the Faculty of Economics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine (Protocol #3 of 27th October 2015)
Accreditation	The journal is in the List of specialized scientific publications, which are to publish the main results of dissertations in Economic Sciences (Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine №1-05/7 of 10.11.2010)
Registration	SRSU. Registration certificate KV No. 19866-9666PR dated 29.04.13
Publisher	Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine Publishing center "Kyiv University". DK №1103 of 31.10.02
Address of publisher	01601, Kyiv-601, Boulevard Shevchenko, 14, room. 43 ☎: +38 044 239-31-72, +38 044 239-32-22; fax: +38 044 239-31-28

© Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine,
Publishing center "Kyiv University", 2015

ЗМІСТ

Гайдай Т. Методологічні ознаки історичних типів наукової раціональності економічної теорії у вимірі сучасної філософії науки	6
Гражевська А. Структура та характерні ознаки системи сучасних рентних відносин.....	13
Ковтун Н., Ігнатюк А. Кількісний вимір та оцінка наслідків глобалізації компаній та ринків	16
Красота О. Загроза глобального спаду економіки як результат дії "принципу доміно"	27
Тринько Р., Григор'єва Я. Джерела фінансування туристичної галузі: проблеми та шляхи вирішення	35
Чувардинський В. Реалізація інноваційних перспектив на ринку праці України	40
Юсупова О. Складні промоакції на підприємствах роздрібної торгівлі.....	43
Бойчук М., Ярошенко О. Стохастичне моделювання оптимальної кредитної стратегії компанії-дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції	49
Черняк О., Харламова Г. Проблеми ефективності студентських служб в Україні: досвід міжнародного проекту ТЕМПУС IMPRESS	55
Додаток 1 Анотація та література (латинізація)	59
Додаток 2 Інформація про авторів	65

СОДЕРЖАНИЕ

Гайдай Т.

Методологические признаки исторических типов научной рациональности экономической теории в измерении современной философии науки.....	6
--	---

Гражевская А.

Структура и характерные признаки системы современных рентных отношений	13
--	----

Ковтун Н., Игнатюк А.

Количественное измерение и оценка последствий глобализации компаний и рынков	16
--	----

Красота Е.

Угроза глобального спада экономики как результат действия "принципа домино".....	27
--	----

Тринько Р., Григорьева Я.

Источники финансирования сферы: проблемы и пути решения	35
---	----

Чувардинский В.

Реализации инновационных перспектив на рынке труда Украины.....	40
---	----

Юсупова О.

Сложные промоакции на предприятиях розничной торговли	43
---	----

Бойчук М., Ярошенко О.

Стохастическое моделирование оптимальной кредитной стратегии компаний-дистрибьютора на рынке фармацевтической продукции.....	49
---	----

Черняк А., Харламова Г.

Проблемы эффективности студенческих служб в Украине: опыт международного проекта ТЕМПУС IMPRESS	55
--	----

Приложение 1

Аннотация и литература	59
------------------------------	----

Приложение 2

Сведения об авторах.....	65
--------------------------	----

CONTENTS

Gaidai T. Methodological Features of Historical Types of Economic Theory's Scientific Rationality in Terms of Modern Philosophy of Science	6
Grazhevska A. Structure and Characteristic Features of The System of Modern Rent Relations	13
Kovtun N., Ignatyuk A. Quantitative Measurement and Assessment of the Effects of Globalization of Companies and Markets	16
Krasota O. Threat of Global Economic Downturn as a Result of "Domino Effect"	27
Trynko R., Grygorieva Y. Sources of Financing Tourism: Challenges and Solutions	35
Chuvardynskyi V. Implementation of Innovative Prospects of the Labor Market of Ukraine	40
Yusupova O. Complex Promotions in Retail	43
Boychuk M., Yaroshenko O. Stochastic Modeling of Optimized Credit Strategy of a Distributing Company on the Pharmaceutical Market	49
Chernyak O., Kharlamova G. Student Services Efficiency Problems in Ukraine: Experience of International Tempus IMPRESS Project	55
Appendix 1 Annotation and References (in Latin): Translation / Transliteration/ Transcription	59
Appendix 2 Information about Authors (Meta-Data)	65

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОЗНАКИ ІСТОРИЧНИХ ТИПІВ НАУКОВОЇ РАЦІОНАЛЬНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ У ВИМІРІ СУЧАСНОЇ ФІЛОСОФІЇ НАУКИ

У статті досліджено еволюцію методологічних основ економічної теорії на різних історичних етапах її розвитку. Обґрунтована продуктивність реалізації для цього нового методологічного підходу, що полягає у використанні досягнень сучасної філософії науки, зокрема виділення і дослідження основних історичних типів наукової раціональності, які домінують на певних історичних етапах зрілості науки. Структуровані і розкриті основні методологічні ознаки таких історичних типів наукової раціональності, як класична (кінець XVII ст. – 70-ті рр. XIX ст.), некласична (70-ті рр. XIX ст. – 70-ті рр. XX ст.) та постнекласична (70-ті рр. XX ст. – початок XXI ст.) економічна теорія.

На ґрунті методологічного аналізу акцентовані ідеологічні, онтологічні та гносеологічні домінанти основних типів наукової раціональності економічної теорії, показані відмінності їх головних методів і на цій основі аргументована неправомірність наявних в економічній літературі спроб прямого отождолення або спрощеної редукції більш зрілих типів наукової раціональності до менш зрілих. Розкрито внесок провідних представників класичної, некласичної і постнекласичної економічної науки в розробку нормативної та позитивної економічної методології. Показана загальна тенденція до посилення методологічного плюралізму, парадигмальної поліструктурності і міждисциплінарності теоретичного економічного знання в ході його історичного розвитку.

Ключові слова: економічна методологія, філософія науки, історичні типи наукової раціональності, класична, некласична, постнекласична економічна наука.

Постановка проблеми. Визначальною ознакою розвитку світової та вітчизняної економічної теорії на рубежі ХХ–ХХІ ст. є актуалізація методологічної проблематики економічних досліджень, яка в онтологічному аспекті детермінована надзвичайним ускладненням та динамізацією реалій економічного розвитку, а в гносеологічному – постає закономірним результатом досягнутого ступеня зрілості самої економічної теорії, свідченням її здатності до поглибленої науково-методологічної рефлексії – самоусвідомлення і самопізнання.

Сучасна хвиля актуалізації методологічних досліджень в економічній науці розпочалась в останні два десятиріччя ХХ ст. і продовжилась у перші десятиріччя ХХІ ст. Гострота та нагальність проблем економічної методології, як виявлено філософами та істориками науки, носить закономірно циклічний характер. Фази актуалізації методологічної проблематики, як свідчить узагальнення історичного процесу її розвитку, припадають на наступні періоди:

- під час наукових криз та революцій, коли загострюються методологічні дискусії, а також методологічне протистояння старої та нової парадигм;
- в умовах загострення методологічної конкуренції, протистояння альтернативних парадигм і науково-дослідних програм;
- на межі століть (тисячоліть), коли ритуально підводяться своєрідні підсумки наукового шляху, що пройдено;
- в умовах економічних трансформацій (криз, економічних катаклізмів), коли виникає необхідність пошуку нових методологічних підходів та критичного перегляду методологічних прорахунків, припущених в межах попередніх наукових стратегій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку економічної науки все активніше здійснюється ґрунтовна розробка широкої методологічної проблематики, передусім на аналітичній основі, започаткованій видатним ученим ХХ ст. Й. Шумпетером [1]. Подальше розгортання сучасного методологічного аналізу реалізується у працях таких відомих зарубіжних дослідників, як М. Блауг, Л. Боленд, Ш. Доу, Р. Креспо, Д. Макклоскі, У. М'які; В. Автономов, О. Анан'їн, О. Лібман, Н. Макашева та інших.

В Україні дослідження актуальних методологічних проблем здійснюється такими вченими, як В. Базилевич

[2; 3], А. Гальчинський [4; 5], Н. Гражевська [6], А. Гриценко [7], В. Тарасевич [8], А. Філіпенко [9] та іншими. Фундаментальною ознакою наукового внеску багатьох економістів-методологів стало те, що їх зусиллями вдалось поставити методологію економіко-теоретичних досліджень на потужний ґрунт сучасної філософії науки, ввести у її контекст та інструментарій здобутки таких видатних філософів науки ХХ ст., як К. Поппер, Т. Кун, І. Лакатос, П. Фейєрабенд та інших. Тим самим було продемонстровано застосовність і продуктивність розроблених ними фундаментальних підходів у тому числі й до методологічного аналізу функціонування і розвитку економічної науки, дослідження специфіки процесу наукового економічного пізнання та розвитку наукового знання як його результату.

Проте до актуальних методологічних економічних проблем, які потребують фахової наукової розробки належить проблема структурування та визначення якісних станів зрілості економічної науки. Без цього неможливо зрозуміти та оцінити триваючі зрушення в сучасній економічній теорії, усвідомити траєкторію та методологічні параметри її попереднього та перспективного розвитку, реалістично визначити ймовірні напрями подальшого методологічного вдосконалення.

Метою статті є визначення та розкриття основних методологічних ознак історичних типів наукової раціональності економічної теорії на основі реалізації методологічного аналізу історичних етапів її зрілості у концептуально-аналітичному вимірі сучасної філософії науки.

Методологія. При написанні статті використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів наукового дослідження. Зокрема у розкритті філософсько-методологічної рефлексії економічної теорії – еволюційно-епістемологічний підхід постпозитивістської філософії науки. При розкритті взаємовідповідності історичних етапів її зрілості та стадій історичного розвитку економічної теорії – єдність історичного та логічного, історико-генетичний та порівняльно-типологічний методи, системний, структурно-функціональний та компаративний підходи.

У виявленні та структуруванні еволюції методологічних ознак історичних типів наукової раціональності на відповідних етапах розвитку економічної теорії викорис-

тано методи логічної абстракції, аналізу і синтезу, індукції та дедукції, еволюційний, а також табличний.

Результати. Розпочате у 1980-х рр. відродження методологічної активності у світовій економічній теорії фіксується аналітиками як свого роду *методологічний бум*, який продовжується із зростаючою силою дотепер. В останні два десятиріччя економічна методологія із відносно другорядної ("периферійної") галузі економічної науки перетворилась на *самостійну галузь наукових досліджень*, яка розвивається вкрай динамічно. В останні десятиріччя чітко визначилась тенденція значного посилення уваги професійної наукової спільноти до проблем економічної методології. Цей процес характеризує тенденції та перспективи розвитку економічної теорії і в країнах Заходу, і в пострадянських країнах, у т.ч. і в Україні. Це обумовлено як дією низки спільних спонукальних чинників, так і специфічних факторів наукового розвитку в зазначених країнах.

Філософсько-історичне осмислення розвитку економічної науки дозволяє дійти висновку про те, що з підвищенням її зрілості спостерігається актуалізація науково-методологічної проблематики. Цьому, на наш погляд, сприяє комплекс ендегенних та екзогенних факторів розвитку науки. Основними *ендогенними факторами* актуалізації методологічної проблематики економічної теорії є наступні:

- взаємодія онтологічних та гносеологічних чинників розвитку науки в процесі зростання ступеня її зрілості;
- професіоналізація даної наукової галузі та її подальше поглиблення;
- потужні структурні теоретико-методологічні зрушення в науковій галузі;
- теоретико-методологічні кризи та модернізації в процесі здійснення наукових революцій;
- посилення тенденції до ускладнення та поглиблення структурно-методологічної диференціації, власної науки сучасного історичного типу.

До екзогенних *факторів*, які зазвичай сприяють посиленню значення проблем наукової методології, на нашу думку, слід віднести такі:

- розвиток філософії науки та її вплив на способи методологічної рефлексії в певній науковій галузі;
- розвиток епістемології як загальнонаукової методології теоретичного пізнання;
- розвиток та зміни загальнонаукового світогляду дослідників;
- здійснення міждисциплінарних методологічних впливів природничих та суспільних наук, реалізація міждисциплінарних методологічних запозичень, які сприяють розширенню власного методологічного (аналітичного) апарату даної наукової галузі.

Методологічний аналіз у структурі економіко-теоретичних та історико-економічних досліджень має реалізовуватись у системі сучасних наукових уявлень щодо змісту та дослідних завдань методології економічної теорії як наукової галузі. Науковий *метод* (від грецького *methodis* – шлях, спосіб, підхід) характеризує структуру, процедуру, особливості організації та проведення наукової діяльності й одержання її результатів. Кожен із видів наукової пізнавальної діяльності відповідно до свого предмета має певну систему підходів, прийомів теоретичного пізнання, тобто власну *методологію* (від грецького *logos* – учення, закон). Наукова методологія – це вчення про шляхи, способи, підходи наукового пізнання. Вона розкриває, за допомогою яких засобів досліджувана об'єктивна реальність відтворюється вченим, дослідником у науковій теорії. Тому наукова методологія завжди становить найпотужніший системоутворюючий стрижень і глибинне підґрунтя наукових

парадигм, дослідних програм, традицій, напрямів, течій і шкіл, утворених на її основі. Отже історія економічної теорії – це історія економічної методології, оскільки за висловом М. Блауга, "всі твердження в історії науки мають методологічний підтекст ... і всі твердження про методологію науки точно також мають історичний підтекст" [10, с. 81].

Наукові погляди на економічну методологію мають історичний характер, знаходяться в постійному історичному русі, динаміці та завжди перебувають у контексті відповідних *історичних форм розвитку науки*. При цьому визначальні критеріальні ознаки наукової методології історично змінювалися відповідно до різних історичних типів наукової раціональності та властивих їм рівнів методологічної рефлексії. На наш погляд, до економічної теорії як до наукової галузі можуть бути застосовані загальні етапи класифікації її історичного буття, як особливого виду когнітивно-пізнавальної діяльності людей у сфері їх економічного існування, відносин та поведінки. При цьому, впродовж свого історичного розвитку економічна наука проходила закономірні фази розвитку і зрілості, знаходячись у загальному соціокультурному контексті певної історичної епохи, у відповідному їй інтелектуальному оточенні та зазнаючи прямих і зворотних впливів з боку інших наукових галузей.

На наш погляд, надзвичайно продуктивним для аналізу змісту та структури історичного розвитку методологічного апарату економічної теорії є залучення і творче застосування такого надбання сучасної філософії науки, як класифікація наступних історичних типів наукової раціональності, вперше введеної у науковий вжиток В.С. Стюпіним. Учений визначив систему норм і стандартів наукового дослідження як певний історичний тип наукової раціональності, який домінує на певному історичному етапі зрілості науки.

До *визначальних типів наукової раціональності* учений відніс такі: класичний, некласичний і постнекласичний [11], які знаменують наступні етапи наукової зрілості:

- класична наука чи наука Нового часу (кінець XVII ст. – 70-ті рр. XIX ст.);
- некласична наука (70-ті рр. XIX ст. – 70-ті рр. XX ст.);
- постнекласична наука (70-ті рр. XX ст. по теперішній час).

Кожна із зазначених історичних форм розвитку економічної науки вирізняється домінуючими методологічними ознаками.

Втіленням *класичної науки чи науки Нового часу* в галузі економічної теорії постає класична політична економія. Її зародження припало на кінець XVII ст., а активний процес формування і розвитку в Європі (Англія, Франція) охоплював період з другої половини XVIII ст. – (фізіократія, смітанство) до середини XIX ст. (Дж. С. Мілль). В цілому її розвиток завершився, умовно кажучи, до 70-х рр. XIX ст. – початку формування наступного стану некласичної економічної науки. Класична економічна наука стала логічним продовженням епохи Відродження та породженням Просвітництва, втіленням притаманних їм ідей у їх творчому застосуванні до економічних реалій суспільства.

Класичній економічній науці (класичній політекономії) властиві типові філософсько-методологічні ознаки чи риси ідеології, онтології та гносеології, які представлені у таблиці 1. Серед них до найвагоміших слід віднести есенціалізм, об'єктність, безсуб'єктність та імперсональність, абсолютизм, субстанціоналізм та фундаменталізм, кумулятивізм, доказовість та ін. Проте ознаками методологічної недосконалості на цьому етапі наукової зрілості постають механіцизм, лінійність та редукаціоналізм.

Таблиця 1. Філософсько-методологічні ознаки класичної економічної науки

Ідеологія	Онтологія	Гносеологія	Основні методи
критичний дух	антитеологізм	фундаменталізм, субстанціоналізм	абстрактно-логічний
есенціалізм	об'єктність наукових досліджень	аналітизм	дедукція
об'єктивність	безсуб'єктність, імперсональність наукового знання	абсолютний та однозначний характер наукових законів	індукція
доказовість	детермінізм	кумулятивізм, редукціоналізм	аналіз
достовірність та універсальність наукового знання	механіцизм	об'єктивна істинність наукового знання	синтез
орієнтація на дослідження простих сталих систем	лінійність	логічна доказовість наукового знання	історичний та логічний
практична спрямованість та застосовність наукового знання	наївний реалізм	безпосередня емпірична перевірюваність наукового знання	встановлення стійких причинно-наслідкових зв'язків

Джерело: Складено автором за даними [11; 12;4; 5; 8].

Класична економічна наука була орієнтована на виключно об'єктивне відтворення предметно-об'єктної сторони економічного буття. Імперсональність проявлялась у прагненні вищої об'єктивності результатів дослідження, цілковитого усунення всього, що може надати суб'єктивного відбитку чи характеру результатам економічного дослідження, тим самим нейтралізації будь якого впливу суб'єкту пізнання та дослідження. Результат дослідження вважався цілком незалежним від людини, що пізнає цю економічну реальність. Такий підхід був властивий класичній політичній економії, а, можливо, ще в більшій мірі економічній теорії марксизму, що також яскраво репрезентувала класичний тип наукової раціональності в економічній науці.

Іншою методологічною ознакою науки класичного типу є редукціоналізм – зведення складного до простого, вищого до нижчого. Однак при цьому суттєво спрощується економічний устрій суспільних систем, ігноруються вищі та складніші рівні організації. Тож об'єктами економічного пізнання виступали прості сталі системи. Відповідно набір дослідних засобів – методів дослідження

– був, як показано у таблиці, представлений типовими загальнонауковими методами.

Історичні межі *некласичної* економічної науки охоплюють період з 70-х рр. XIX ст. по 70-ті рр. XX ст. Некласична наука зазвичай виникає на ґрунті кризи класичної науки та внаслідок здійснення наукової революції. Виникають нові наукові спільноти, які поділяють іншу систему теоретичних поглядів. Нові теорії в рамках некласичної науки багато в чому є неспіввимірними з попередніми. Яскравим втіленням цієї історичної форми розвитку науки в галузі економічної теорії є неокласика. Її становлення почалось в ході маржиналістської революції останньої третини XIX ст., а повноправне утвердження в якості панівної відбулось на межі XIX – XX ст. (маршалліанський частково-рівноважний функціональний аналіз ринку, вальрасівський загально-рівноважний математизований ринковий аналіз, згодом неолібералізм). Альтернативними неокласиці варіантами некласичної економічної науки стали кейнсіанство та інституціоналізм вебленівського спрямування. Некласичній науці були властиві нові філософсько-методологічні основи. Найбільш значимі з них відтворені у таблиці 2.

Таблиця 2. Філософсько-методологічні ознаки некласичної економічної науки

Ідеологія	Онтологія	Гносеологія	Основні методи
некласична інтерпретація наукової раціональності	релятивізм інтерпретації наукового знання	поліфундаментальність наукового знання	методологічний плюралізм
дослідження складних, відкритих систем	індетермінізм, ймовірнісний детермінізм	суб'єкт-об'єктність наукового знання	методи маржиналізму
дослідження динамічних процесів	нелінійність	часткова емпірична та теоретична верифікованість наукового знання	методи неокласичної мікроекономіки
дослідження нерівноважних станів	синергетизм	релятивність	методи кейнсіанської макроекономіки
соціально-економічний конструктивізм	системність, структурність наукових об'єктів	творчий когнітивний конструктивізм	методи інституціоналізму
соціально-економічний реформізм	еволюціонізм наукових об'єктів	гіпотетичність наукових законів і теорій	еволюційний підхід

Джерело: Складено автором за даними [11; 12;4; 5; 8].

Як бачимо, відмінними рисами некласичної науки виступають релятивізм, теоретична верифікованість наукового знання, гіпотетичність наукових законів та теорій. Ускладнюється наукове уявлення щодо предмету економічного дослідження. Ним стають складні, відкриті та нерівноважні економічні системи (наприклад, у кейнсіанстві, некейнсіанських теоріях циклу та економічної динаміки). Рисом некласичної науки виступає також і те, що поряд з вузько дисциплінарними дослідженнями набу-

вають розвитку міждисциплінарні форми дослідної діяльності (маржиналізм, традиційний інституціоналізм).

В оцінці та інтерпретації результатів наукових досліджень властивий класичній теорії фундаменталізм, визнаній гіпотетичності висновків. Прикладом цього є ідея когнітивної обмеженості пізнання та розсіяності знання в економічній теорії неоавстрійської школи, репрезентованої Ф. фон Хайеком (економічний неолібералізм). В рамках інституційної теорії та на загальному тлі еконо-

мічної науки XX ст. посилюється тяжіння до розуміння органічного характеру економічної системи та еволюційного характеру її розвитку. В умовах неокласичної економічної науки глибоко утверджується, навіть укорінюється плюралізм методів економічного дослідження. Свідченням чого є співіснування класичної витратної та маржиналістської кориснісної теорій цінності [53], рівноважний неокласичний та нерівноважний кейнсіанський підходи до функціонування ринку, в цілому розбіжні методи економічного дослідження в рамках неокласики, кейнсіанства та інституціоналізму.

Постнеокласична (неокласична чи постмодерністська) наука – це новий історичний тип наукової раці-

ональності. В економічній галузі постнеокласична чи постмодерністська наука (наука епохи постмодерну) репрезентує сучасний стан економічної теорії, розвитком якої ознаменована остання третина XX – початок XXI ст. Зараз відбувається формування нових філософсько-методологічних основ постнеокласичної науки, що знайшли відображення в таблиці 3. Її переважаючий предмет дослідження становлять надскладні, нерівноважні та еволюційні системи. Лідерами постнеокласичної науки стають біологія, глобалістика, науки про людину. В економічній теорії ці наукові пріоритети також накладають вагомий відбиток на її сутнісний зміст.

Таблиця 3. Філософсько-методологічні ознаки постнеокласичної економічної науки

Ідеологія	Онтологія	Гносеологія	Основні методи
постмодерністська інтерпретація наукової раціональності	суб'єктність наукового знання ("без суб'єкта немає об'єкта")	суб'єкт-об'єктність наукового знання	посилення методологічного плюралізму ("методологічний анархізм")
наукове пізнання надскладних та нерівноважних систем	нелінійність	проблемність, контекстуальність наукового знання	економіко-математичне моделювання
дослідження глобалізованої економіки	посилення системності	колективність, комунікативність наукової діяльності	методи системного аналізу
посилення соціально-гуманістичних ціннісних підвалів науки	антропоцентризм	гуманітарна спрямованість наукового знання	міждисциплінарність
екологічний науковий світогляд	конструктивізм	екологічна спрямованість наукового знання	синергетичні методи
наукове пізнання еволюційних систем	еволюціонізм	консенсусність	еволюційні методи

Джерело: Складено автором за даними [11; 12; 4; 5; 8].

Новими ознаками онтології постнеокласичної науки стають системність, нелінійність, антропологізм, еволюціонізм. Її гносеологія відзначена посиленням колективного характеру науково-пізнавальної діяльності та консенсусністю наукового знання. Методологічний плюралізм набуває ще більш глибокого та стійкого характеру, доходячи до "методологічного анархізму". На зміну фундаменталізму та есенціалізму приходять контекстуальність наукових результатів та теоретичних висновків. Поряд з "демістифікацією фактів" починає переважати соціокультурний та ціннісний вимір соціально-економічних теорій.

Стосовно економічної науки постмодерну слід також зауважити, що на цьому етапі ступінь "жорсткості" нормативних критеріїв наукової методології інтенсивно "розмивається", передусім під впливом зростаючого методологічного плюралізму. Це знаходить прояв у посиленні внутрішньої парадигмальної поліструктурності не тільки економічної гетеродоксії, але й мейнстріму. Розширюється площа міжпарадигмального синтезу, що об'єктивно сприяє активізації наукової комунікації на стиках парадигм та у міждисциплінарній взаємодії економічної теорії з іншими суспільними та природничими науками (наприклад, з еволюційною біологією, когнітивістикою та ін.).

Новітні зрушення в економічній методологічній саморефлексії епохи постмодерну в своїй основі обумовлені новаторськими відкриттями в галузі філософії науки, здійсненими К. Поппером, Т. Куном, І. Лакатосом, П. Фейєрабендом та ін. Їх моделі розвитку науки мали величезний загальнонауковий резонанс, суттєво вплинувши на розвиток досліджень в галузі методології економічної науки. На цьому шляху піонерною стала фундаментальна монографія М. Блауга "Методологія економічної науки, чи Як економісти пояснюють" (1980), яка на початку 1980-х рр. започаткувала і сформувала

нову хвилю академічного інтересу до проблем сучасної економічної методології. Зокрема, автор одним з перших довів обмеженість традиційного, звуженого, розуміння терміну методологія просто як "гарнішої назви для методів дослідження", натомість протиставивши йому набагато змістовніший і глибокий підхід: "*методологію економічної науки*" слід розуміти просто як *філософію науки у її застосуванні до економіки*" (курс. наш – Т.Г.) [12, с. 35]. З плином наступних трьох десятиріч у фаховій науковій спільноті поступово утвердилось розуміння того, що дослідження методологічної проблематики економічної науки у її парадигмальному вимірі має реалізовуватись у тому числі, якщо не передусім, в системі наукових уявлень філософії науки. Останнє твердження в сучасних умовах набуває статусу нормативної вимоги щодо рівня методологічної культури економічної досліджень.

На рубежі XX–XXI ст. в економічній науці спостерігається суттєве розширення спектру проблем методології наукового пізнання, а також подальше розширення проблемного поля методологічної аналітики та дискусій. У нього поступово включається значне коло нових, нетрадиційних проблем наукової та безпосередньо економічної методології. Йдеться про роль *ідеології, етичні* принципи наукового пізнання, значення наукової *риторики* – способів аргументації та вербальних символів теорії як факторів наукової доказовості та переконання (риторична концепція методу економічної науки Д. Макклоскі [13]).

Отже, як бачимо, історичні типи наукової раціональності вирізняються вагомими якісними відмінностями системних характеристик наукової методології. Відповідно вступ сучасної економічної теорії у стан постнеокласичної (постмодерністської) науки суттєво модифікує стан та якісні характеристики наукової методології, а

також існуючі форми методологічної рефлексії, тобто уявлення щодо її суті та структури.

Формування методології економічної теорії відбувалось упродовж становлення та розвитку самої наукової галузі. Історія світової економічної думки свідчить, що традиційно інтелектуальними лідерами в галузі економічної методології (в явній і неявній формі) виступали творці та провідні представники економічної науки.

Для класичної економічної науки (кінець XVII ст. – 70-ті рр. XIX ст.) – це передусім представники таких провідних методологічних традицій:

- засновники методології класичної школи Ф. Кене, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей, Дж.С. Мілль та інші;
- засновник методології історичного напрямку Ф. Ліст та очільники старої історичної школи В. Рошер, Б. Гільдебранд, К. Кніс;
- засновники економічної методології марксизму К. Маркс і Ф. Енгельс.

Для неklasичної економічної науки (70-ті рр. XIX ст. – 70-ті рр. XX ст.) – це засновники методологічних заasad таких провідних наукових течій, зокрема:

- засновники маржиналізму К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Л. Вальрас, Дж. Кларк;
- очільники нової і новітньої історичних шкіл Г. фон Шмоллер, В. Зомбарт, М. Вебер;
- засновники інституціоналізму Т. Веблен, У. Гамільтон, Дж. Коммонс, У. Мітчелл, Дж. Гелбрейт, Г. Мюрдаль, Ф. Перу, Р. Хейлбронер та інші;
- творці неокласики А. Маршалл, А. Пігу, Дж. Б. Кларк, Л. Робінс та інші;
- очільники неолібералізму Ф. фон Хайек, Л. фон Мізес, І. Кірцнер та інші;
- засновник кейнсіанства Дж.М. Кейнс та інтелектуальні лідери неокейнсіанства Дж. Хікс, Дж. Хансен, П. Семюелсон та інші;

Для постнекласичної економічної науки (70-ті рр. XX ст. – початок XXI ст.) – це очільники та провідники парадигмальних і міжпарадигмальних зрушень в сучасній економічній теорії:

- лідер монетаризму та методології неопозитивізму – М. Фрідмен та інші;
- розробники методології економіки пропозиції (А. Лаффер, Дж. Гілдер, Р. Манделла) та нової класичної макроекономіки (Дж. Мут, Р. Лукас, Т. Сарджент, Н. Уоллес);
- засновник постмодерністської риторичної концепції методу Д. Макклоскі;
- розробники методології посткейнсіанства (Дж. Робінсон, С. Вайнтрауб, П. Девідсон, Х. Мінські та інші) та нового кейнсіанства (Дж. Стігліц, Дж. Акерлоф, П. Кругман та інші);
- лідери нового (Р. Коуз, А. Алчіан, Дж. Б'юкенен, Д. Норт, Е. Остром, О. Вільямсон та інші) та сучасного традиційного (Дж. Ходжсон, У. Семюелс та інші) інституціоналізму;
- розробники методології поведінкової економіки (Г. Беккер, Г. Саймон, Д. Канеман, А. Тверські та інші);
- методологи еволюційної економіки (С. Вінтер, Р. Нельсон та інші) та інших провідних течій сучасності.

Частина вчених (наприклад, А. Сміт, Д. Рікардо, Ж.Б. Сей) зробила внесок у розвиток методології економічної теорії безпосереднім започаткуванням її наукових основ. Інші вчені (Ф. Ліст, К. Маркс, Л. Вальрас, К. Менгер, А. Маршалл, Дж.М. Кейнс) – збагатили подальший розвиток економічної методології здійсненням теоретико-методологічних новацій, що визначили напрями розвитку економічної теорії, втілились у формуванні нових наукових парадигм (історичний напрям,

марксизм, маржиналізм, неокласика, кейнсіанство). В їх працях, хоч і в неявному вигляді, ставились і розв'язувались фундаментальні методологічні проблеми розвитку економічної науки – її предмету, методів, передумов економічного аналізу, прикладного значення наукових результатів та ряд інших.

Провідники та опоненти наукових революцій XIX та XX ст. (К. Менгер, Г. фон Шмоллер, Дж.М. Кейнс, Ф. фон Хайек) стали не тільки авторами новаторських та знакових для своєї епохи методологічних праць, а і безпосередніми застрільниками масштабних методологічних дискусій, що мали світовий розголос. Зокрема, йдеться про славнозвісний декількадесятирічний "спір про методи" (Methodenstreit) між засновником маржиналізму, лідером австрійської школи К. Менгером та лідером німецької нової історичної Г. Шмоллером на рубежі XIX–XX ст. Не менш знаменною для свого часу стала тривала методологічна та ідейна дискусія 30–40-х рр. XX ст. між Дж.М. Кейнсом, засновником макроекономічної теорії та ідеологом державного регулювання ринкової економіки, а також Ф. фон Хайеком – лідером неоавстрійської школи та ідеологом неолібералізму.

Методологічні проблеми наукового економічного дослідження завжди були у центрі уваги видатних представників світової економічної науки, зусиллями яких відбувався її історичний розвиток. Зазвичай, за висловом А. Пігу, усіх дослідників, які присвятили себе економічному аналізу, можна поділити на тих, хто використовує інструментарій цього аналізу, і тих, хто його створює. Їх праці у явному чи неявному, контекстуальному, вигляді завжди виходили на ключові проблеми економічної методології, як правило, містили надзвичайно змістовні та цікаві методологічні вкраплення, ремарки.

Так, в адресованій економістам-аналітикам славнозвісній ремарці щодо інструментарного спорядження науковця Дж. Робінсон назвала методологію "свого роду скринькою з інструментами". "Вона відображає спробу розробити метод економічного дослідження і тому може сприяти нашому пізнанню реальної дійсності лише опосередкованим чином. Лише застосовуючи свій інструментарій при дослідженні фактів, що спостерігаються, економісти можуть побудувати таку модель реальної дійсності, розробці якої і має слугувати створений інструментарій" [14, с. 37]. І далі продовжує: "Розбіжність між тими, хто застосовує дослідницький інструментарій, і тими, хто його створює, на жаль, вельми велика, і економіст-аналітик ніколи не може викликати симпатій у нетерплячих політиків, ділових людей та учених-статистиків, які виражають незадоволення надзвичайно бідною, скучною і такою, що вводить в оману, інформацією, яку він їм постачає" [14, с. 37].

На всіх етапах наукової зрілості та типів наукової раціональності поступальний розвиток економічної методології за основним функціональним призначенням охоплював як позитивну та нормативну методологію. Ці функціональні різновиди економічної методології М. Блауг характеризував наступним чином: "Методологія одночасно є описовою ("ось що *робить* більшість економістів") та такою дисципліною, що робить приписи ("ось що економісти *повинні робити*, щоб просунути свою науку вперед")" [12, с. 18].

Позитивна методологія – це усвідомлення та узагальнення *реальної практики* наукового дослідження в даній науковій галузі. "В цьому усвідомленні, яке завжди йде з середини даної дисципліни, неминує присутній елемент виправдання практики, що склалась – "захисної методології", якщо використати термін Лакатоша" [12, с. 12–13]. Позитивна методологія ("що *роблять*

економісти") формувалась спонтанно, історико-еволюційно, тобто кумулятивно, а також революційно.

Історичний процес становлення й розвитку позитивної методології економічної теорії свідчить, що в його основі лежав ряд паралельних процесів:

1) створення фундаментальної методологічної основи на основі запозичень визнаних методологічних зразків філософії;

2) формування власного методологічного апарату економічної науки;

3) його розширення й збагачення шляхом привнесення та подальшої науково-методологічної адаптації конкретних дослідних засобів (методів) з інших наукових галузей.

В якості останніх на певних історичних етапах, як правило, виступали ті науки, які на даний час відігравали пріоритетну, авангардну (форвардну) роль.

Нормативна методологія ("що економісти повинні робити") зводиться до переліку *методологічних приписів* (норм, стандартів) щодо припустимості (можливості) й доцільності використання та впровадження тих чи інших процедур дослідження та дослідних засобів. Вона виконує роль зразка, взірця, якого слід дотримуватись досліднику. "Нормативна методологія науки покликана бути її совістю – моральним кодексом професії, що містить опис допустимих методів дослідження чи, принаймні, опис ідеалу, до якого слід прагнути. Вона, як правило, задається ззовні й спирається на вимоги філософії науки чи визнані досягнення інших наук (в якості прикладу для економічної науки висувалась і класична механіка, і біологія, і психологія, і соціологія) і досить критична по відношенню до практики, яка тією чи іншою мірою зазвичай не дотягує до цього ідеалу" [12, с. 12]. Панівна для свого часу наука-лідер набувала рис свого роду "наукового архетипу", методологічного взірця. Його методологічні засади копіювались, тиражувались іншими науками, які сприймали їх як зразки нормативної методології. Наприклад, для епохи класичної наукової раціональності, на час якої припало становлення класичної політичної економії, роль такого універсального взірця нормативної методології виконала ньютонівська фізика (механіка) із властивою їй механістичністю як атрибутом наукового мислення. Для сучасної постнекласичної науки риси нормативного методологічного взірця перебрала на себе еволюційна біологія із властивим їй переважанням генетично-еволюційного підходу.

Важливу роль у нормативній методології відіграє не тільки прийнята процедура дослідження, але й процедура перевірки обґрунтованості теоретичних моделей, гіпотез та отриманих висновків. Принципи та процедура демаркації науково-достовірного знання переважно є продуктом філософії науки. Світова економічна теорія XX ст. в цьому аспекті спиралась на неопозитивістську верифікацію, фаллібілізм та фальсифікаціонізм К. Поппера, критерії прогресивності дослідної програми І. Лакатоса та інші.

Разом з тим, слід зауважити, що в умовах постнекласичної науки ступінь "жорсткості" нормативних критеріїв наукової методології інтенсивно "розмивається", руйнується. Це, на наш погляд, знаходить прояв у посиленні внутрішньої парадигмальної поліструктурності не тільки економічної гетеродоксії, але й мейнстріму. Розширюється площа міжпарадигмального синтезу, що об'єктивно сприяє активізації наукової комунікації на стиках парадигм та у міждисциплінарній взаємодії економічної теорії з іншими суспільними та природничими науками (наприклад, з еволюційною біологією, когніти-

вістикою та ін.) [15, с. 78]. Властивий сучасному етапу наукового розвитку принцип методологічного плюралізму в умовах постмодернізму трансформується у більш радикальні підходи на кшталт методологічного анархізму П. Фейєрабенда. Останній передбачає не тільки множинність рівно припустимих методологічних стандартів та практик, але й їх довільний ситуаційний відбір та комбінаторику.

Висновки та дискусія. Отже, проведене дослідження дозволяє зробити висновок про те, що сучасна філософія науки становить загальнонаукове підґрунтя та когнітивну основу (сукупність базових інтелектуальних передумов) для реалізації методологічної рефлексії історичного розвитку економіко-теоретичного знання в цілому, його окремих етапів наукової зрілості та відповідних їм типів наукової раціональності зокрема.

Даний висновок ґрунтується на методологічній конгруентності (співставності, спорідненості та взаємовідповідності) їх вихідних онтологічних та гносеологічних передумов, які полягають,

- по-перше, у спільності інтерпретації історії науки як емпіричної основи пізнання еволюції методології наукового дослідження;
- по-друге, у перефокусуванні центру уваги у вивченні структури наукового знання із статичної на його динаміку, тобто розвиток;
- по-третє, в інтерпретації розвитку економічної науки як процесу, що підпорядковується певним закономірностям руху в історичному часі, має циклічний характер, а у довготривалій перспективі знаменує закономірне поступальне сходження економічної науки до її більш зрілих історичних фаз розвитку і зрілості.

В цілому слід визнати, що у науковій економічній літературі з методології економічної теорії на пострадянському просторі, в тому числі і у вітчизняній, здійснено певне просування на шляху залучення та опанування аналітичного потенціалу філософії науки, його використання у розробці історії, теорії та методології економічних досліджень. Нагальним завданням неминущого значення залишається подальше вдосконалення змістовно-функціонального наповнення нормативної методології сучасної економічної науки у світлі її позитивної історії, сьогодення та перспективи.

Проте визначеність домінантних методологічних ознак сучасної економічної теорії, передбачення загальної вектору та динаміки її подальших перспективних зрушень залишаються відкритою проблемою для триваючих наукових дискусій. У їх ході непоодинокими представниками вітчизняної економічної теорії висловлюється ідея створення єдиної досконалої наукової парадигми. По суті це є прагненням певної методологічної уніфікації в дусі класичного типу наукової раціональності – це своєрідний атавізм пострадянської доби, обумовлений попередньою тривалою штучною консервацією монізму методології марксизму. Врахування повноти методологічної визначеності сучасної економічної теорії як втілення постнекласичного типу наукової раціональності, передусім його такої об'єктивної ознаки, як методологічний плюралізм, дозволяє довести моральну застарілість, а тому нереалістичність та наївно-безплідний характер подібних установок та очікувань.

Отже, доказовість, достовірність та зваженість їх результатів, на наш погляд, значною мірою залежить від реалістичності вихідних передумов. Останні можуть бути суттєво посилені виходом дослідників на міждисциплінарні стики економічної теорії та філософії науки, творчим застосуванням здобутків останньої. Мова пе-

редусім йде про врахування в економічному методологічному дискурсі історично детермінованої якісної визначеності розкритих вище історичних типів наукової раціональності економічної теорії та властивих їм методологічних ознак.

Список використаних джерел

1. Шумпетер Й.А. История экономического анализа / Й.А. Шумпетер; пер. с англ.; под. ред. В.С. Автономова: в 3-х т. – СПб.: Экономическая школа. – 2001. – Т. 1. – LVI. + 494 с.; Т. 2. – VIII + 494 с.; Т. 3. – X + 678 с.
2. Базилевич В.Д. Философия экономики. История: [монография] / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин. – К.: Знання, 2011. – 928 с.
3. Базилевич В.Д. Философская направленность экономико-методологических исследований / В.Д. Базилевич // Европейский вектор экономического развития. – 2012. – № 2. – С. 14–17.
4. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій / А. Гальчинський. – К.: АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
5. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми / А. Гальчинський // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 4–17.
6. Гражевська Н.І. Методологічні орієнтири синергетичного підходу в економічних дослідженнях / Н.І. Гражевська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Серія Економіка. – 2013. – № 146. – С. 26–29. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/146-5/7>
7. Гриценко А. А. Методологические основания изучения взаимосвязи противоречий и комплементарности в социально-экономическом

развитии общества // Европейский вектор экономического развития. – 2012. – № 2 (13). – С. 494–498.

8. Тарасевич В.М. Постнеклассическая наука та економічна теорія / В.М. Тарасевич // Економіка України. – 2004. – № 2. – С. 59–65.

9. Філіпенко А.С. Економічний світ: онтологія / А.С. Філіпенко // Економічна теорія. – 2014. – № 3. – С. 38–47.

10. Степин В.С. Философия науки. Общие проблемы: учебник / В.С. Степин. – М.: Гардарики, 2006. – 384 с.

11. Лебедев С.А. Философия науки: терминологический словарь / С.А. Лебедев. – М.: Академический проект, 2011. – 269 с.

12. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют / М. Блауг; пер. с англ.; науч. ред. и вступ. ст. В.С. Автономова. – М.: НП "Журнал Вопросы экономики", 2004. – 416 с.

13. Макклоски Д.Н. Риторика экономической теории // Истоки: социокультурная среда экономической деятельности и экономического познания / Д.Н. Макклоски; редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.) и др. – М.: Изд. дом НИУ ВШЭ, 2011. – С. 252–320.

14. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Дж. Робинсон. – М.: Прогресс, 1986. – 472 с.

15. Гайдай Т.В. Методологічна рефлексія щодо історичних форм розвитку економічної науки / Т.В. Гайдай // Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015. – Т. 1. – 234 с. – С. 74–78.

Надійшла до редколегії 12.10.15

Т. Гайдай, д-р екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИЗНАКИ ИСТОРИЧЕСКИХ ТИПОВ НАУЧНОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ В ИЗМЕРЕНИИ СОВРЕМЕННОЙ ФИЛОСОФИИ НАУКИ

В статье исследована эволюция методологических основ экономической теории на различных исторических этапах ее развития. Обоснована продуктивность реализации для этого нового методологического подхода, состоящего в использовании достижений современной философии науки, в частности вычленения и исследования основных исторических типов научной рациональности, доминирующих на определенных исторических этапах зрелости науки. Структурированы и раскрыты основные методологические признаки таких исторических типов научной рациональности, как классическая (конец XVII в. – 70-е гг. XIX в.), неклассическая (70-е гг. XIX в. – 70-е гг. XX в.) и постнеклассическая (70-е гг. XX ст. – начало XXI в.) экономическая теория.

На основе методологического анализа акцентированы идеологические, онтологические и гносеологические доминанты основных типов научной рациональности экономической теории, показаны различия присущих им методов и на этой основе аргументирована неправомерность встречающихся в экономической литературе попыток прямого отождествления либо упрощенной редукции более зрелых типов научной рациональности к менее зрелым. Раскрыт вклад ведущих представителей классической, неклассической и постнеклассической экономической науки в разработку нормативной и позитивной экономической методологии. Показана общая тенденция к усилению методологического плюрализма, парадигмальной полиструктурности и междисциплинарности научного экономического знания в ходе его исторического развития.

Ключевые слова: экономическая методология, философия науки, исторические типы научной рациональности, классическая, неклассическая, постнеклассическая экономическая наука.

T. Gaidai, Doctor of Sciences (Economics)

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

METHODOLOGICAL FEATURES OF HISTORICAL TYPES OF ECONOMIC THEORY'S SCIENTIFIC RATIONALITY IN TERMS OF MODERN PHILOSOPHY OF SCIENCE

The article studies the evolution of basic methodological features of economic theory on its different historical stages. The research highlights the fruitful usage of a new analytical approach on the basis of the achievements of modern philosophy of science. It presents the research of main types of scientific rationality dominating at certain historical stages of science maturity. Such as historical, classical, nonclassical and postnonclassical types of scientific rationality. Structuring and research of basic methodological features of such historical types of economic theory's scientific rationality as classical economics (end of XVII century – 70-th of XIX century), nonclassical economics (70-th of XIX century – 70-th of XX century), postnonclassical economics (70-th of XXcm. – the beginning of XXI century) are undertaken.

Methodological analysis accentuated ideological, ontological, epistemological dominants and main differences in basic techniques of the main types of economic theory's scientific rationality. The research argues the illegality of existing in the economics literature attempts to identification or simplified reduction of more mature types of scientific rationality to the less mature. The article shows the contribution made by the leaders of classical, nonclassical and postnonclassical economics in the development of normative and positive economic methodology. It is emphasized a general tendency to methodological pluralism, pluralism of paradigmatic structure and interdisciplinary of scientific economic knowledge throughout its historical development.

Keywords: economic methodology, philosophy of science, historical types of scientific rationality, classical, nonclassical, postnonclassical economics.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 2015; 11 (176): 13-16

JEL D 330; D 720

УДК 330.1

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/176-11/2>

А. Гражевська, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

СТРУКТУРА ТА ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ СИСТЕМИ СУЧАСНИХ РЕНТНИХ ВІДНОСИН

Висвітлено характерні ознаки системи сучасних рентних відносин, а саме: складноструктурованість, багаторівневість, залежність від інституційних засад реалізації прав власності на рентні ресурси, стимулюючий вплив на рентоорієнтовану поведінку економічних суб'єктів тощо. Обґрунтовано практичні рекомендації щодо вдосконалення рентної політики в Україні з урахуванням специфіки сучасних рентних відносин.

Ключові слова: рентні відносини, природна рента, економічна рента, інституційна рента, рентна економіка, рентоорієнтована поведінка.

Вступ. Ускладнення чинників і механізмів соціально-економічного розвитку, пов'язане з розширенням переліку рентних ресурсів та урізноманітненням рентних доходів актуалізує проблематику структури та специфіки системи сучасних рентних відносин. Дослідження цих проблем має важливе теоретичне та практичне значення для пострадянських країн, інституційне середовище яких знаходиться в стані глибокої якісної трансформації, що супроводжується активізацією рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів. Формування так званої "рентної економіки" в країнах колишнього соціалістичного табору зумовлює зростання трансакційних витрат легітимації підприємницької діяльності та збільшення обсягів тіньової економіки, що справляє негативний вплив на ефективність і конкурентоспроможність національного виробництва, перешкоджаючи виходу країни на траєкторію постіндустріального інноваційного розвитку.

Важливо взяти до уваги, що посткризова модернізація економіки України неможлива без ефективного державного регулювання процесів привласнення надприбутків. У нашій країні пошук ренти перетворився на домінуючу форму економічної поведінки суб'єктів господарювання, спричинивши збільшення майнового розшарування населення, стрімке збагачення номенклатурно-олігархічних груп та уповільнення економічного зростання. За цих обставин дослідження структурного складу та характерних ознак системи сучасних рентних відносин є необхідною передумовою обґрунтування пріоритетних напрямів вдосконалення рентної політики в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тривала історична еволюція теорії ренти пов'язана з такими основними етапами: (1) започаткуванням та розвитком теорії ренти представниками класичної політекономії (В.Петті, Ф.Кене, А.Смітом, Д.Рікардо, Т.Мальтусом, Ж.Б.Сеєм, Дж.Ст.Міллем та ін.), які визначили сутність земельної ренти як форми економічної реалізації власності на землю, проаналізували передумови та механізми утворення диференціальної земельної ренти, дослідили динаміку земельної ренти, обґрунтували необхідність її соціалізації за допомогою земельного податку; (2) формуванням марксистської теорії ренти (К.Маркс, Ф.Енгельс та їхні послідовники), у межах якої було доведено до логічної завершеності концепцію земельної ренти, засновану на трудовій теорії вартості, поглиблено класичну теорію диференціальної земельної ренти, розроблено концепцію абсолютної земельної ренти, проаналізовано її генезис, джерела і механізм формування та розподілу; (3) становленням та розвитком неокласичної теорії ренти в працях У.Джевонса, К.Менгера, А.Маршалла, Дж.Б.Кларка, П.Самуельсона та ін., які обґрунтували концепції "економічної ренти" та

"квазіренти", застосувавши маржинальний підхід до дослідження рентних відносин, пов'язаних з отриманням наддоходів від різних факторів виробництва; (4) започаткуванням та розвитком інституційної теорії ренти, прибічниками якої (Б.Бенсон, Дж.Б'юкенен, Е.Крюгер, Г.Таллок, Р.Толісон та ін.) розширили коло суб'єктів рентних відносин та видів ренти, розробили концепцію "пошуку ренти", дослідили рентоорієнтовану поведінку економічних агентів та феномен "рентної економіки".

У кінці XX – на початку XXI ст. проблематика рентних відносин залишається в полі зору багатьох зарубіжних дослідників, зокрема В.Автономова, О.Йонга, Д.Ергіна, А.Заостровцева, К.Кордоньє, А.Латкова, Р.Лема, А.Ложнікової, В.Мещерова, Р.Нуреева, А.Олейника, Р.Оті, М.Росса, А.Уорнера, Х.Хотеллінга та інших. Значний внесок у розвиток теорії ренти, дослідження актуальних проблем виробництва та привласнення рентних доходів, державного регулювання цих процесів у трансформаційних економіках внесли українські вчені С.Архієреєв, В.Базилевич, Т.Гайдай, А.Гриценко, А.Даниленко, В.Дементьєв, О.Носова, О.Пасхавер, П.Саблук та інші. Однак, незважаючи на наявність багатьох публікацій, присвячених дослідженню окремих видів рентних доходів, специфіки рентної економіки та рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів, недостатньо розробленим залишається комплексний аналіз складної та різномірної системи рентних відносин у сучасній ринковій економіці, виявлення їхніх специфічних ознак та особливостей з метою теоретичного обґрунтування стратегічних пріоритетів державного регулювання рентних відносин в Україні. Відтак **метою пропонованого дослідження** є висвітлення структури та характерних ознак системи сучасних рентних відносин та розробка на цій основі практичних рекомендацій щодо вдосконалення рентної політики в національній економіці.

Методологія дослідження. Аналіз сутності, структурних складових та специфіки сучасних рентних відносин базується на методологічних принципах системного підходу та здобутках нової інституційної теорії, зокрема теоріях прав власності, рентної економіки та рентоорієнтованої поведінки суб'єктів господарювання.

Результати. Сучасні рентні відносини є складною системою взаємодій між суб'єктами ринкової економіки з приводу формування, розподілу (перерозподілу) та використання (привласнення) рентних ресурсів і доходів у межах діючої системи права, традицій і сформованих соціально-економічних пріоритетів. У широкому контексті вони постають як сукупність економічних, правових та психологічних (економічних та позаекономічних) відносин між учасниками угод щодо формування та використання рентних ресурсів та доходів. Узагальнення творів вітчизняних та зарубіжних

дослідників дозволяє виокремити такі специфічні ознаки сучасних рентних відносин:

1. *Системність, складноструктурованість, вихід за межі традиційних рентних сфер та галузей.* Сучасна система рентних відносин містить такі складові (рис.1):

- відносини щодо відтворення *природної ренти* (земельної, гірничої, водної, лісової, рекреаційно-туристичної тощо), пов'язані з використанням обмежених та різноякісних (диференційованих) природних ресурсів. Виробництво і привласнення зазначених надходів пов'язане з неоднорідністю та нееластичністю пропозиції природних ресурсів, інституціоналізацією контролю доступу до них на основі специфікації відповідних прав власності;

- відносини щодо відтворення *економічної ренти* (фінансової, інтелектуальної, інформаційної, технологічної, управлінсько-організаційної тощо), пов'язані з використанням економічних ресурсів, зокрема тих, що продукують тимчасовий рентний дохід, який зникає в процесі розгортання конкуренції. Йдеться про монополічний (ринково-кон'юнктурний) дохід, джерелом якого є людський інтелект, знання та досвід, втілені в новій техніці, технологіях, способах організації та управління виробництвом і збутом продукції, фінансово-кредитній діяльності тощо.

Яскравим прикладом такого доходу є так звана "шумпертівська рента", яка виникає в період монопольного використання підприємцями нових виробничих комбінацій. При цьому постіндустріальні зрушення, пов'язані з розвитком секторів "нової економіки" породжують тенденцію до абсолютного та відносного зростання технологічної, інформаційної та фінансової ренти в структурі сучасних рентних доходів розвинених країн світу;

- відносини щодо відтворення *інституційної ренти* (статусно-адміністративної, бюрократичної, політичної тощо), передумовами формування якої є монополізація владного ресурсу та інституційна неповнота розвитку ринкових відносин. Зазначений наддохід привласнюється агентами ринкової економіки в результаті монополізації та приватизації посадових функцій та використання свого соціального статусу. Наприклад, адміністративна рента є загальним (таким, що поширюється на всі сфери та рівні державного управління), стійким надходом, який можуть отримувати державні службовці внаслідок того, що "вхід" у відповідну галузь жорстко регламентується законодавчими актами і охороняється апаратом насильства, що знаходиться у розпорядженні держави [1, с.32].

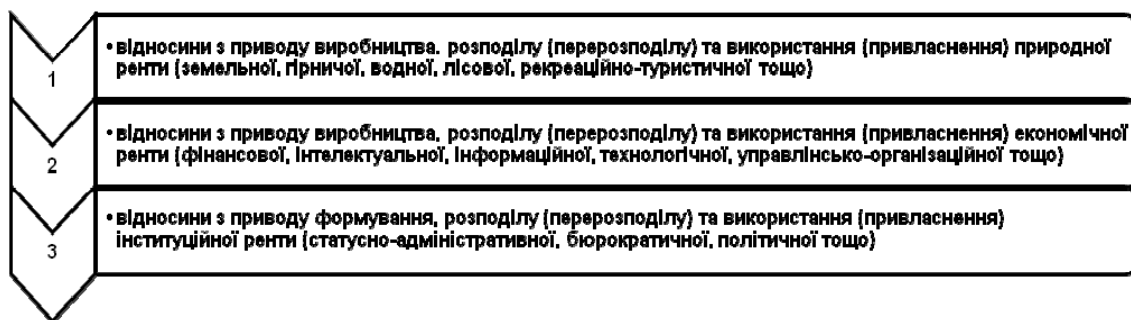


Рис. 1. Структура рентних відносин у сучасній ринковій економіці*

*Джерело: розроблено автором

2. *Багаторівневість, охоплення всіх стадій відтворювального процесу.* Сучасні рентні відносини пронизують сфери виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту та реалізуються на мікро-, мезо-, макро- та мегарівні економіки. Так, інтенсифікація світових інтеграційних процесів підвищує роль та значення регіональної ренти, що виникає в процесі реалізації конкурентних переваг окремих регіонів, зумовлених їхніми природними, історичними та культурними особливостями, а також функціонуванням підприємств, які виробляють продукцію певної (обмеженої) номенклатури, що користується попитом на територіях інших регіонів (країн). Глобалізація господарської життєдіяльності людства формує об'єктивні передумови для виникнення та привласнення світової (глобальної) ренти, а саме: особливого виду наддоходу, що виникає внаслідок специфіки ціноутворення на світових ринках (зокрема, виникнення розриву між світовими та внутрішніми цінами на певні види товарів і послуг) і перерозподіляється між країнами-експортерами з урахуванням регулюючих дій держави у зовнішньоекономічній сфері. На думку сучасних дослідників, фінансові передумови економічного зростання високорозвинених країн за умов глобалізації формуються шляхом привласнення ними технологічної квазіренти в умовах нееквівалентного обміну з менш розвиненими країнами. Водночас глобальна фінансово-економічна криза привернула увагу дослідників до проблем продукування та привласнення

глобальної фінансової ренти, яку отримують емітенти похідних фінансових інструментів, що займають монополію становище на глобальних ринках.

3. *Залежність від інституційних засад реалізації прав власності на рентопродукуючі ресурси.* Сучасні рентні відносини постають як складна система взаємодій агентів ринкової економіки, пов'язана з привласненням особливих форм доходів від реалізації виключних прав власності на рентні ресурси [2, с. 158]. Важливою передумовою їхнього ефективного функціонування є контроль доступу до цих ресурсів на основі чітко специфікованих та захищених прав власності. "Природа народжує і вирощує звірів, рибу, худобу, змушує корів давати молоко, курей відкладати яйця, дерева нарощувати деревину і приносити плоди, насіння проростати, – зазначав відомий австрійський дослідник Л. Мізес. – Той, хто володіє правом привласнювати це відновлюване багатство, володіє постійним доходом" [3, с.489].

4. *Стимулювання рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів,* що впливає на ефективність конкурентних відносин. Як уже зазначалося, поле взаємодії суб'єктів господарювання в сучасній ринковій економіці визначається інституційними межами, заданими сформованими правилами гри та ієрархічними структурами [4]. Об'єктивним наслідком обмеження доступу до таких взаємодій є виникнення монополії і близьких до неї ринкових структур. При цьому наслідки монополізації ринків не зводяться до отримання

монопольного прибутку, який виникає внаслідок того, що монополіст встановлює ціну, яка перевищує граничні витрати, та захоплює частину надлишку споживача. Справа в тім, що отримувана монополістом рента часто використовується на непродуктивні цілі, а саме: посилення його позицій на ринку та створення умов для привласнення нової ренти [5, с. 142]. Внаслідок цього частина природної та економічної ренти трансформується в інституційну, що в свою чергу, розширює можливості рентоорієнтованої поведінки та непродуктивної діяльності економічних суб'єктів.

На думку Дж. Б'юкенена, нині процес пошуку ренти відбувається як у горизонтальному, так і в вертикальному розрізах, породжуючи такі три рівні конкуренції за її привласнення: (1) між виробниками, які інвестують кошти в придбання для себе пільгових умов діяльності; (2) між чиновниками та політиками в органах державної влади і управління; (3) між одержувачами державних субсидій, дотацій, кредитів тощо [6, с.23]. При цьому пошук ренти може мати активний характер, пов'язаний із захопленням привілейованого становища та зменшенням конкуренції через систему незаконно отриманих преференцій або бути пасивним, реалізуючись в

сформованій державою системі норм та регламентацій [7, с.98; 8, с.2]. Об'єктивною передумовою збільшення масштабів рентоорієнтованої поведінки в сучасній ринковій економіці є зростаюча віддача технології пошуку ренти, а саме: (1) для вилучення ренти зазвичай необхідні лише фіксовані початкові витрати, водночас наступне її безпосереднє привласнення не пов'язане із значними затратами; (2) успішні інвестиції певного суб'єкта в пошук ренти спонукають його конкурентів до аналогічних витрат; (3) збільшення кількості пошукачів ренти зменшує ймовірність їхнього покарання за цю діяльність, що стимулює інвестиції в пошук ренти тих, хто раніше цим не займався, побоюючись покарання [8, с.224]. При цьому емпіричні спроби кількісної оцінки суспільних втрат від рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів засвідчили, що їхні масштаби в різних країнах є неоднаковими і залежать від сформованого в них інституційного середовища [11]. Аналіз таких втрат, здійснений Д. Демірбасом на прикладі 20 країн світу, засвідчив, що обсяги "пошуку ренти" і збитків від маніпуляцій з бюджетними коштами в розвинених країнах втричі менші, ніж у країнах, що розвиваються (табл.1).

Таблиця 1. Середні показники "пошуку ренти" та втрат суспільного добробуту, на прикладі 20 країн світу, 1974-1994 рр.

Країни	Середнє значення, %		Стандартне відхилення, %	
	Рента	Втрати	Рента	Втрати
Розвинені країни	2,73	0,89	0,84	0,48
Країни, що розвиваються	7,71	2,46	2,34	1,34

Джерело: [12].

Таким чином, об'єктивні процеси сучасного соціально-економічного розвитку стимулюють рентоорієнтовану поведінку економічних агентів, пов'язану з конкуренцією за володіння та контроль над обмеженими ресурсами. Важливо взяти до уваги, що така поведінка може мати продуктивний характер. Зокрема, отримувачі інтелектуальної ренти, розуміючи тимчасовість свого домінуючого становища, зацікавлені у подальших інноваціях та реалізації нових виробничих комбінацій. Внаслідок цього запускається ендегенний механізм самовідтворення інтелектуальної ренти та активізації інноваційної діяльності. При цьому цивілізовані рентні відносини підвищують ефективність взаємодій суб'єктів інноваційного циклу, а рентні доходи постають надійним інструментом захисту їхніх прав, стимулів та винагороди в умовах всеосягної інтелектуалізації економіки [9, 10].

Висновки та дискусія. Усвідомлення складності, багаторівневості, інституційних засад розвитку та важливої ролі рентних відносин у сучасній ринковій економіці дозволяє відійти від вузького природно-ресурсного трактування ренти. В цьому контексті одним з пріоритетів посткризової модернізації економіки України повинна стати активна діяльність української держави в напрямі трансформації сучасного фрагментарного регулювання рентних відносин в комплексну рентну політику, спрямовану на недопущення контрпродуктивної та стимулювання продуктивної рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів. Йдеться про вдосконалення системи оподаткування надприбутків з урахуванням специфічних джерел та умов формування природної та економічної ренти; урегулювання новітніх видів рентних доходів, зокрема забезпечення комерціалізації, охорони та захисту прав інтелектуальної власності, державної підтримки розвитку науки та освіти, стимулювання нагромадження людського та інтелектуального капіталів; удосконалення методів обліку рентних ресурсів та

обчислення рентних доходів; інституціоналізації форм привласнення і вилучення ренти шляхом забезпечення чіткої специфікації прав власності, зниження ступеня персоналізованості контрактних відносин та утвердження однакових "правил гри" для всіх учасників ринку, безвідносно до місця їхньої реєстрації та сфери діяльності; зменшення обсягів контрпродуктивних рентних доходів шляхом дебіюрократизації економіки, розробки спрощених і "прозорих" процедур виконання чиновниками адміністративних функцій та запровадження дієвої системи контролю за їхньою діяльністю.

У цьому контексті важливого значення набуває вирішення дискусійних проблем теоретичного обґрунтування та практичної реалізації механізму державного регулювання процесів відтворення сучасних рентних відносин як складної структури, що охоплює моніторинг джерел та умов формування природної, економічної та інституційної ренти, облік традиційних та новітніх видів рентних ресурсів і доходів, унормування виробництва, привласнення і вилучення різних видів ренти, обмеження неефективного та стимулювання їхнього ефективного використання з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки та підвищення добробуту населення України.

Список використаних джерел

1. Дементьев В.В. Экономика как система власти: [монография] / В.В. Дементьев; науч. ред. А.Г. Семенов. – Донецк: Каштан, 2003. – 404 с.
2. Сагитова А.Ф. Особенности рентных отношений на современном историческом этапе / А.Ф. Сагитова // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2013. – № 15 (306). Вып. 41. – С. 158-162.
3. Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Л. фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2005. – 878 с.
4. Ценности, координация и рациональность: экономика соглашений или эпоха сближения экономических, социальных и политических наук / [Л.Тевено, Ф.Эймар-Дюверне, О.Фавро и др.] // Институциональная экономика: учебник; под ред. А.Олейника. – М.: Инфра-М, 2005. – С. 76-112.

5. Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. – М.: Институт Гайдара, 2011. – 221 с.
6. Бьюкенен Дж. Извлечение ренты и извлечение прибыли // Политическая рента в рыночной и переходной экономике; отв. ред. А.П.Аукционек, Е.В.Белянова. – М.: ИМЭМО РАН, 1995. – С. 22-24.
7. Волошенко В.В., Литвиненко Н.И. Рентоориентированное поведение как норма в современной экономике Украины / В.В. Волошенко, Н.И. Литвиненко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2009. – Выпуск 37-1. – С. 98-102.
8. Ткач О.П. Институт рентоориентированного поведения в контексте хозяйственной деятельности российских корпоративных структур / О.П.Ткач // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – №1(40). – С.223-227.
9. Акерман Е.Н., Бурец Ю.С. Интеллектуальная рента как источник и результат инновационного развития / Е.Н. Акерман, Ю.С. Бурец //

- Вестник Томского государственного университета. – 2013. – №374. – С. 134-136.
10. Базилевич В.Д., Ільїн В.В.Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку: монографія / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання, 2008. – 608 с.
11. Mwangi S. Kimenyi, John M. Mbaku. Rent-seeking and institutional stability in developing countries / Kimenyi Mwangi S., Mbaku John M. // Public Choice. – Vol. 77, № 2. – P. 385-405. <http://dx.doi.org/10.1007/bf01047877>
12. Demirbas D. Rent-seeking in developed and developing countries: cross section and time series studies /D.Demirbas[Електроннийресурс]. – Режимдоступу: http://www.researchgate.net/publication/5162909_Rent-Seeking_in_Developed_and_Developing_Countries_Cross_Section_and_Time_Series_Studies

Надійшла до редколегії 07.10.15

А. Гражевская, асп.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

СТРУКТУРА И ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННЫХ РЕНТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Освещены характерные признаки системы современных рентных отношений, а именно: сложноструктурированность, многоуровневость, зависимость от институциональных основ реализации прав собственности на рентные ресурсы, стимулирующее влияние на рентоориентированное поведение экономических субъектов и т.д. Обоснованы практические рекомендации по совершенствованию рентной политики в Украине с учетом специфики современных рентных отношений.

Ключевые слова: рентные отношения, природная рента, экономическая рента, институциональная рента, рентная экономика, рентоориентированное поведение.

A. Grazhevska, PhD student
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

STRUCTURE AND CHARACTERISTIC FEATURES OF THE SYSTEM OF MODERN RENT RELATIONS

The article investigates characteristic features of the system of modern rent relations. At the beginning of the article the author reveals structure of such relations associated with reproduction of natural, economic and institutional rent. Much attention is paid to the analysis of complex levels of rent relations, their functioning on micro-, meso-, macro- and global levels. While considering the achievements of representatives of institutionalism, the author interprets the modern rent relations as a complex system of interactions between agents in a market economy. The agents appropriate rental income through implementation of exclusive ownership rights to various goods and resources. The author points out that the objective processes of contemporary social and economic development create the mechanism of expanded reproduction of rental economy and encourage rent-seeking behavior of economic agents. Such behavior might have productive nature when the recipients of intellectual rent, who understand the temporality of their dominant position, show interest in further innovation.

In conclusion, the author substantiates practical recommendations for improving the state regulation of rent relations in Ukraine. The main direction of improvement of such regulation should be implementation of the systematic rent policy, designed to limit counterproductive and encourage productive rent-seeking behavior of economic actors.

Keywords: rent relations, natural rent, economic rent, institutional rent, rent economy, rent-seeking.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 2015; 11(176): 16-26

УДК 339.13.017

JEL: C43, F16, F23, F60, L30, L60

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/176-11/3>

Н. Ковтун, д-р екон. наук, проф.,

А. Ігнатюк, д-р екон. наук, проф.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

КІЛЬКІСНИЙ ВИМІР ТА ОЦІНКА НАСЛІДКІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ КОМПАНІЙ ТА РИНКІВ

У статті на основі удосконалення авторської методики оцінювання рівня глобалізації визначені закономірностей посилення глобалізаційних процесів на рівні компаній та ринків, а також оцінено і проаналізовано вплив рівня глобалізації компанії на ефективність її діяльності.

Ключові слова: глобальна компанія, глобальний ринок, індекс глобалізації компанії, індекс глобалізації ринку, багатомірною середня, стандартизація.

Постановка проблеми. Глобалізація є головним мегатрендом сучасного економічного розвитку [1]. Вона супроводжується складним переплетінням структурної взаємозалежності національних господарських комплексів, зростанням транскордонних переміщень товарів, послуг, капіталів, інтенсивним обміном інформацією, технологіями тощо [2].

Для формування глобальної стратегії конкурентної поведінки фірм, підвищення їх конкурентоспроможності, фінансового рівня важливим є оцінка масштабу залучення компанії у глобальні відносини, рівня глобалізації ринків, на яких працюють компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із перших проаналізував економічну глобалізацію як суто ринковий феномен Т. Левітт (1983) [3]. Відмінності між мультинаціональною та глобальною конкуренцією впе-

рше були описані у роботі Т. Хоута, М.Портера, Е.Раддена (1982) [4]. Найбільш широко надав характеристику глобальним ринкам та напрямкам підвищення конкурентоспроможності національних економік в умовах глобалізації М. Портер (1980, 1986, 1990, 1998) [5-8]. Сутність глобальних конкурентних стратегій компанії та їх відмінності від мультинаціональних показані у роботах М. Портера (1980) [8]; Дж.Іліа, П. Лоеуе, М.Іошіно (1988) [9]; Дж. Азеведо, Х. Бертренда (2004) [10]; А.Інкпена, К.Рамасвами (2006) [11], інших.

Проте у літературі немає глибокого визначення сутності глобального ринку та глобальної компанії, а також їх характеристик, які б дозволили оцінити масштаб залучення компанії у глобальні відносини, рівень глобалізації ринків, на яких працюють компанії. Розроблена ієрархічна система показників рівня глобалізації ринку

за ознаками, які запропоновані М. Портером, потребує адаптації з урахуванням галузевих особливостей, рівня конфіденційності, доступності і можливості отримання нормованого показника.

Метою статті є виявлення закономірностей посилення глобалізаційних процесів на рівні компаній і ринків та аналіз впливу рівня глобалізації компанії на ефективність їхньої діяльності на основі удосконалення методики оцінювання рівня глобалізації.

Дана стаття є логічним продовженням циклу робіт авторів, присвячених проблемам кількісного оцінювання процесів глобалізації у сучасному світі, і включає: визначення сутності глобальних галузевих ринків та глобальних компаній, а також методики оцінювання рівня глобалізації компаній та ринків [див. напр. 12,13]. Було запропоновано методику оцінювання, в основі якої лежить відбір показників, що можуть бути використані на практиці; представлені ієрархічна система показників рівня глобалізації компаній та ринків, декомпозирована система

показників глобального ринку та глобальної компанії, що характеризують рівень глобалізації та процеси його поширення і поглиблення у світі. Індекс глобалізації для окремих компаній був розрахований на основі багатовимірної середньоарифметичної незваженої і показав, що система статистичних показників більшою мірою дає можливість врахувати прояви глобальних процесів. В результаті, отриманий рейтинг вступає у протиріччя з рейтингами, що розроблені на основі окремих показників. Таким чином, в одному індексу, по суті зводяться різні аспекти діяльності компаній, що претендують на позиціонування їх як глобальних.

Методологія. На основі економічної сутності суб'єктів та об'єктів глобалізації з урахуванням специфіки ознак, що можуть характеризувати глобальну компанію та глобальний ринок була розроблена система показників, де суб'єктами глобалізації виступають компанії, а об'єктами – відповідні галузеві ринки, що представлені даними компаніями (рис. 1) [13].

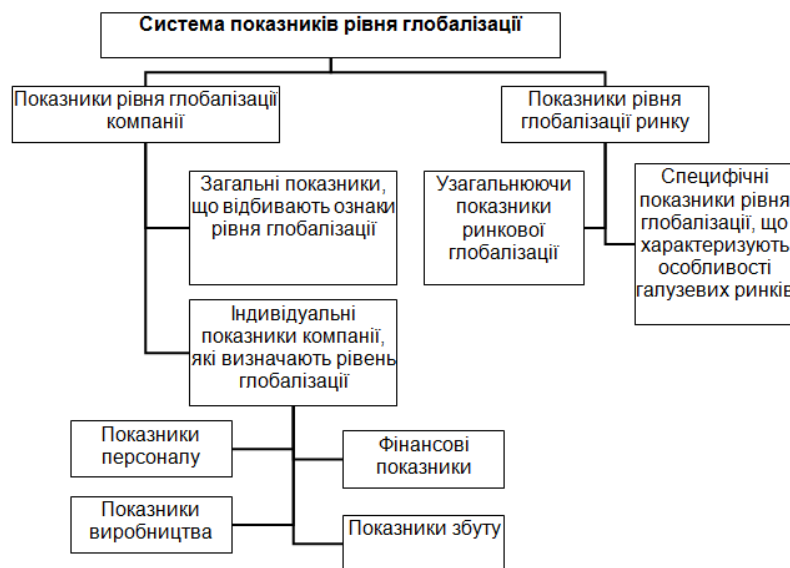


Рис. 1. Ієрархічна система показників рівня глобалізації

Джерело: складено авторами.

Декомпозирована система до рівня набору індивідуальних показників компанії та специфічних показників галузевого ринку, що характеризують рівень глобаліза-

ції та процеси його поширення і поглиблення у світі, представлена у Табл. 1, 2 [13].

Таблиця 1. Декомпозирована система показників глобальної компанії

Група показників	Методика визначення показника
1. Загальні показники, що відбивають ознаки рівня глобалізації	1.1. Кількість ринків, що охоплює компанія (за географією)
	1.2. Частка охоплення ринків (в загальній кількості географічних ринків)
	1.3. Кількість відокремлених підрозділів (офісів) в інших країнах – кількість філій (представництв) за межами країни базування
	1.4. Частка національного ринку, що припадає на компанію.
	1.5. Частка світового ринку, що припадає на компанію.
	1.6. Рівень охоплення споживачів – кількість споживачів, що обслуговує компанія в загальній кількості споживачів
	1.7. Ефективність ефекту масштабу – вартість продажів компанії у загальному обсязі продажів відповідних товарів (послуг)
	1.8. Включення у світову торгівлю – частка продажів за межами країни базування у загальному обсязі продажу
	1.9. Розгалуженість мережі – загальна кількість зв'язків (добуток представництв і зв'язків)
	1.10. Кількість брендів
	1.11. Рівень брендовості – частка брендової продукції у загальному обсязі продукції (за номенклатурою, за обсягами реалізації)
	1.12. Кількість товарних марок
	1.13. Рівень охоплення великих ринків – частка продажів на великих ринках в загальному обсязі продажів
	1.14. Коефіцієнт покриття великих ринків – кількість великих ринків на яких реалізується продукція компанії до загальної кількості великих ринків
	1.15. Рівень зарубіжної конкуренції – середня кількість зарубіжних конкурентів

Закінчення табл. 1

Група показників	Методика визначення показника
2. Індивідуальні показники компанії, які визначають рівень глобалізації	2.1. Показники персоналу: 2.1.1. Частка зарубіжного персоналу в компанії – кількість іноземних спеціалістів не за країною базування у загальній кількості зайнятого персоналу
	2.2. Показники виробництва: 2.2.1. Кількість країн в яких закуповуються ресурси 2.2.2. Рівень стандартизації продукції – частка стандартизованої продукції у загальному обсязі продукції 2.2.3. Власні складські площі 2.2.4. Власні торгові площі 2.2.5. Рівень інноваційності виробництва – інтенсивність оновлення необоротних активів
	2.3. Фінансові показники: 2.3.1. Рівень інтернаціоналізації капіталу – частка іноземних прямих і портфельних інвестицій у загальній вартості активів 2.3.2. Частка зарубіжних активів у загальних активах
	2.4. Показники збуту: 2.4.1. Ланковість – кількість ланок від виробництва до кінцевого споживання 2.4.2. Наявність власної логістики 2.4.3. Інтернет представництво продукції в інтернет магазинах – середньоденна кількість запитів продукції 2.4.4. Інтернет представництво – середньоденне відвідування сайту компанії 2.4.5. Рівень рекламованості за межами країни базування – частка витрат на рекламу за межами країни базування в загальній сумі витрат на рекламу 2.4.6. Частка продажів за межами країни базування у загальному обсязі продажів

Джерело: складено авторами.

Таблиця 2. Декомпована система показників глобального ринку

Група показників	Методика визначення показника
1. Узагальнюючі показники ринкової глобалізації	1.1. Частка охоплення ринку глобальними компаніями в загальному обсязі ринку
	1.2. Рівень локалізації та концентрації глобальних компаній на ринку
	1.3. Середній рівень охоплення споживачів – кількість споживачів, що обслуговують глобальні компанії, у загальній кількості споживачів
	1.4. Кількість мережевих компаній на ринку
	1.5. Середня кількість брендів на ринку
	1.6. Середній рівень брендовості – частка брендової продукції у загальному обсязі продукції (за номенклатурою, за обсягами реалізації)
	1.7. Середня кількість товарних марок
	1.8. Середній рівень охоплення великих ринків глобальними компаніями – частка продажів глобальними компаніями на великих ринках в загальному обсязі продажів
	1.9. Коефіцієнт покриття великих ринків – кількість великих ринків на яких реалізується продукція глобальних компаній до загальної кількості великих ринків
	1.10. Середня кількість відокремлених підрозділів за кордоном (за межами країни базування)
	1.11. Середня кількість зарубіжних конкурентів на ринку – середня кількість країно-компаній конкурентів
	1.12. Наявність товарів – замінників
	1.13. Стандартизація продукції
	1.14. Рівень ринкової капіталізації глобальних компаній на ринку
	1.15. Рівень інтернаціоналізації робочої сили на ринку
2. Специфічні показники рівня глобалізації, що характеризують особливості галузевих ринків	Декомпозиція системи показників для окремого ринку потребує врахування його особливостей, які слід визначати з огляду на специфіку будови, функціонування ринку та продуктового набору. У цьому контексті зрозуміло, що дана група показників потребує спеціального розроблення для кожного ринку, що виходить за межі завдань представленої дослідження

Джерело: складено авторами.

В основу методики оцінювання рівня глобалізації був покладений принцип стандартизації на краще значення, яке досягнуто компаніями або відповідними ринками на даний момент часу і яке буде зафіксовано [13].

Таким чином, була забезпечена порівнянність за компонентами глобалізації компаній і ринків, що дозво-

лило обмежити рівень варіації оцінок зверху і знизу та ідентифікувати рівень глобалізації за відповідною групою показників компаній і ринків [13].

До складу індексу глобалізації увійшли такі показники (табл. 3).

Таблиця 3. Система показників глобальної компанії, що мають бути включені до розрахунку індексу глобалізації

Показник	Методика визначення стандартизованого показника	Можливість нормування
1.2. Частка охоплення ринків (в загальній кількості географічних ринків)	Кількість країн, на яких представлена компанія / загальна кількість країн (258)	Максимум 100%
1.3. Коефіцієнт покриття: співвідношення відокремлених підрозділів (офісів) в інших країнах та кількості ринків, що охоплює компанія	Кількість філій (представництв) за межами країни базування / кількість країн, у яких представлена компанія	Максимум 100%
1.4. Коефіцієнт національного охоплення: частка національного ринку, що припадає на компанію.	Обсяг продажу компаній / загальний обсяг продажу в країні	Максимум 100%
1.5. Коефіцієнт представництва у світі: частка світового ринку, що припадає на компанію.	Обсяги продажу компаній / загальний обсяг продажу у світі	Максимум 100%
1.8. Включення у світову торгівлю: частка продажів за межами країни базування у загальному обсязі продажу	Обсяги продажу компаній за межами країни базування / загальний обсяг продажу компаній	Максимум 100%

Закінчення табл. 3

Показник	Методика визначення стандартизованого показника	Можливість нормування
1.10. Кількість брендів	Потребує стандартизації на максимум серед компаній однієї галузі	Максимум 1
1.11. Рівень брендовості: частка брендової продукції у загальному обсязі продукції (за номенклатурою, за обсягами реалізації)	Кількість брендів / загальна кількість продукції за номенклатурою	Максимум 100%
1.14. Коефіцієнт покриття великих ринків: кількість великих ринків на яких реалізується продукція компанії до загальної кількості великих ринків	Кількість великих ринків, на яких представлена компанія / загальна кількість великих ринків	Максимум 100%
1.15. Рівень зарубіжної конкуренції – середня кількість зарубіжних конкурентів	Довідково для порівняння рівня конкуренції	-
2.1.1. Частка зарубіжного персоналу в компанії – кількість іноземних спеціалістів не за країною базування у загальній кількості зайнятого персоналу	Кількість іноземних фахівців / загальна кількість зайнятого персоналу	Максимум 100%
2.2.1. Кількість країн в яких закуповуються ресурси	Потребує стандартизації на максимум серед компаній однієї галузі	Максимум 1
2.2.2. Рівень стандартизації продукції: частка стандартизованої продукції у загальному обсязі продукції	Кількість стандартизованої продукції / загальна кількість продукції за номенклатурою	Максимум 100%
2.2.3. Власні складські площі*	Є у наявності – 1; відсутні – 0	1 чи 0
2.3.1. Рівень інтернаціоналізації капіталу – частка іноземних прямих і портфельних інвестицій у загальній вартості активів	Обсяг іноземних інвестицій / загальна вартість активів	Максимум 100%
2.3.2. Частка зарубіжних активів у загальних активах	Обсяги іноземного капіталу компанії / загальна вартість активів	Максимум 100%
2.4.2. Наявність власної логістики*	Є у наявності – 1; відсутні – 0	1 або 0

*визначається не для всіх компаній

Джерело: складено авторами.

Результати. Для оцінювання рівня глобалізації компанії та галузевих ринків, які вони представляють, на першому етапі дослідження були обрані 16 провідних компаній, які є лідерами світового рейтингу ForbesGlobal

2000 LeadingCompanies у 2014 р. на ринках тютюну, автомобілів та банківських послуг Рейтинги ринків за індексом глобалізації представлені у табл.4 [13].

Таблиця 4. Рейтинг ринків за індексом глобалізації

Ринок	Індекс глобалізації ринку	Рейтинг	Рівень глобалізації
Тютюну	0,705	1	Високий
Автомобілів	0,561	2	Середній
Банківських послуг	0,549	3	Середній

Джерело: розраховано авторами.

За результатами оцінювання рівня галузевої глобалізації зроблений висновок про те, що найбільш глобальними виявляються ринки, що історично склалися, є розвиненими й яким притаманна менша конкуренція. Саме тому ринок банківських послуг є набагато менш глобальними, ніж ринок тютюну, і поступається у рівні глобалізації ринку автомобілів, який, з точки зору глобальних процесів, є достатньо сучасним.

В процесі дослідження були отримані додаткові результати, з урахуванням яких пропонується внести ко-

рективи до шкали оцінювання, яка, як було визначено, варіює в межах від 0 до 1. Так, за попередньою пропозицією, ширина інтервалу шкали варіювання для ідентифікації міри глобалізації становила 0,(3) одиниці але, як показали результати більш поглибленого аналізу, група компаній, яка характеризується середнім рівнем глобалізації, виявилася неоднорідною з точки зору міри глибини цього процесу. Тому пропонується скорегувати шкалу у такий спосіб (табл. 5).

Таблиця 5. Порівняльна шкала оцінювання рівня глобалізації ринків і компаній відповідно до максимально досягнутого рівня: попередня і нова пропозиція

Шкала відносно максимуму		Рівень глобалізованості ринку		Рівень глобалізованості компанії	
Попередня	Нова	Попередня	Нова	Попередня	Нова
0,0-0,333	0,0-0,099	низький	дуже низький	неглобальні	неглобальні
	0,1-0,333		низький і нижче за середній		частково глобальні
0,334-0,666	0,334-0,499	середній	середній	частково глобальні	помітно глобалізовані
	0,5-0,699		вище за середній		значною мірою глобалізовані
0,667-1,0	0,7-0,899	високий	високий	глобальні	дуже глобалізовані
	0,9-1,000		дуже високий		абсолютно глобалізовані

Джерело: розроблено і удосконалено авторами.

На другому етапі дослідження були сформовані репрезентативні вибірки для 7 ринків, які включають

по 10 топ компаній, що є лідерами світового рейтингу ForbesGlobal 2000 LeadingCompanies у 2015 р., а са-

ме: ринок автомобілів, банківських послуг, телекомунікаційних послуг, програмного забезпечення та програмування, споживчої електроніки, роздрібно торгівлі, переробки нафти та газу.

На основі часткових інтегральних оцінок компаній було визначено зведену інтегральну оцінку для окремих груп компаній за формулою середньої арифметичною зваженою за рівнем ринкової капіталізації або за роллю

компанії на ринку, виходячи з частки компанії на світовому ринку у відповідній групі компаній.

Результати розрахунку індексу глобалізації, що представлені у табл. 6, що з урахуванням нової шкали глобалізації характеризують глобальні процеси на ринках досліджених галузей. Це дає підстави для більш ґрунтовних висновків.

Таблиця 6. Рейтинг ринків за індексом глобалізації

Ринок	Індекс глобалізації ринку	Рейтинг	Рівень глобалізації
Програмного забезпечення і програмування	0,663	1	Вище за середній
Споживчої електроніки / електроніки	0,629	2	Вище за середній
Нафтогазових операцій	0,626	3	Вище за середній
Великих банків	0,536	4	Вище за середній
Великих підприємств роздрібно торгівлі	0,464	5	Середній
Виробники автомобілів і вантажівок	0,433	6	Середній
Телекомунікаційних послуг	0,182	7	Низький

Джерело: авторські розрахунки за даними [14].

Найбільш глобальними серед розглянутих ринків за 10-ма топ компаніями рейтингу Forbes Global 2000 виявилися ринки програмного забезпечення і програмування, споживчої електроніки / електроніки, що ставить під сумнів попередній висновок про те, що найбільш глобальними є ринки, які історично склалися, є розвиненими, й яким притаманна менша конкуренція.

Проаналізуємо закономірності рейтингу компаній та спробуємо визначити чинники, які обумовлюють більш глобальний рівень.

На рис. 2 представлена катигоризірована діаграма варіювання індексу глобалізації компаній за галузями економіки, що дає підстави зробити припущення про те, що глобалізації ні процеси відбуваються по-різному і мають власну специфіку, яка визначається як особливостями самої галузі, так і закономірностями її розвитку.

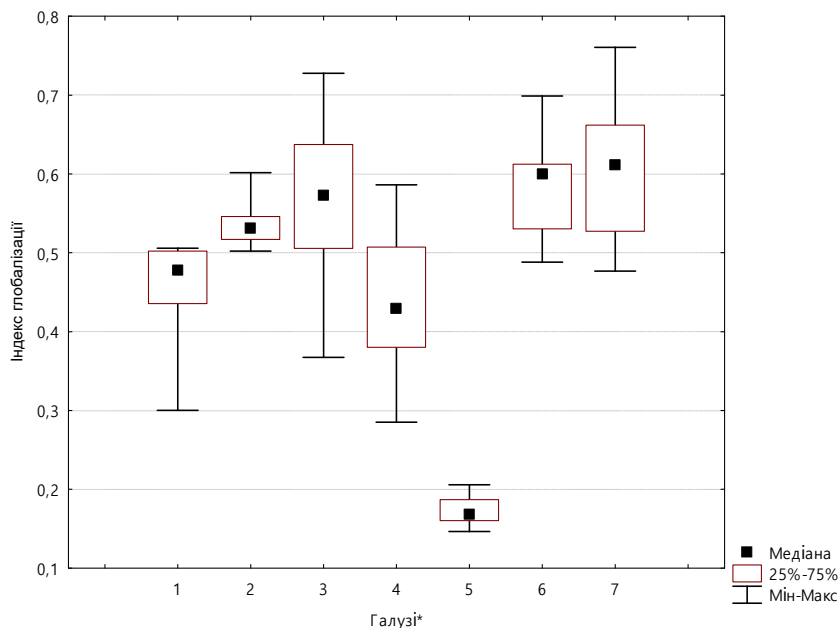


Рис. 2. Категоризована діаграма розсіювання індексу глобалізації компаній за галузями

*) тут і надалі:

1	Виробники автомобілів і вантажівок	Auto & Truck Manufacturers
2	Великі банки	Major Banks
3	Програмне забезпечення та програмування	Software & Programming
4	Великі підприємства роздрібно торгівлі	Department Stores
5	Телекомунікаційні послуги	Telecommunications services
6	Виробники споживчої електроніки / електроніки	Consumer Electronics/Electronics
7	Нафтогазові операції	Oil & Gas Operations

Джерело: розроблено авторами за даними [14].

Як бачимо з табл. 6, найбільш глобальним виявився ринок програмного забезпечення і програмування (№3

на рис. 2), але водночас він відрізняється і дуже значним розмахом варіації (табл. 7).

Таблиця 7. Статистичні характеристики варіації індексу глобалізації за галузями

Галузь	Медіана	Середня	Мінімум	Максимум	Розмах варіації	Нижня квартиль	Верхня квартиль	Квартільний розмах	Коефіцієнт осциляції, %	Коефіцієнт варіації, %
1	0,478	0,458	0,300	0,506	0,206	0,435	0,502	0,067	44,9	13,9
2	0,531	0,536	0,502	0,602	0,099	0,517	0,546	0,029	18,5	5,2
3	0,573	0,568	0,367	0,728	0,360*	0,506	0,638	0,132	63,5	18,1
4	0,429	0,438	0,285	0,586	0,301	0,380	0,507	0,127	68,7	21,9
5	0,168	0,172	0,146	0,206	0,059	0,160	0,187	0,027	34,4	11,0
6	0,600	0,589	0,488	0,699	0,211	0,530	0,612	0,082	35,8	10,3
7	0,611	0,599	0,477	0,761	0,284	0,527	0,662	0,135	47,4	15,4

*) найбільш значні варіації

Джерело: авторські розрахунки за даними [14].

Це є ще одним підтвердженням того, що використання незважених оцінок, без урахування ваги компанії на ринку, може надати неправильне уявлення про реальну позицію галузі за рівнем глобалізації на ринку.

Незважаючи на таку варіацію компанії цієї галузі можна вважати однорідними за рівнем глобалізованості: коефіцієнт варіації становить 18,1%, а значення середнього рівня індексу глобалізації є типовим для цієї групи компаній. Водночас, на цьому ринку, так само, як і на ринку нафтогазових операцій, є компанії, які можна вважати дуже глобалізованими.

Слід зазначити, що розбіжність в оцінках середнього рівня індексу глобалізації компаній у табл. 7 і індексу глобалізації ринку, який також являє собою середню, у табл. 6 пояснюється тим, що при розрахунку індексу глобалізації ринку було використано зважену оцінку, а аналіз варіації індексів передбачає незважені оцінки.

Найнижчий рівень глобалізації мають компанії, які представляють ринок телекомунікаційних послуг (№ 5 на рис. 2) – 0,182 (табл. 6), що відповідає скоріш низькому рівню ніж рівню нижче за середній.

Найбільш однорідним ринком за рівнем глобалізації є ринок банківських послуг, що надають великі банки: самий низький коефіцієнт варіації і осциляції (табл. 7), а значення зважених і незважених оцінок рівня глобалізації (0,536) співпадають, що свідчить про рівноваговість цих банків на ринку. Аналогічний висновок про рівноваговість можна поширити і на ринок, який представляють компаніями виробниками автомобілів і вантажівок (№ 1, табл. 6-7).

Таким чином, результати аналізу свідчать про те, що на рівень галузевої глобалізації впливає рівень однорідності продукту за цільовим призначенням і ступінь стандартизації продукту. У даному випадку поняття "однорідність" має дещо інше значення, ніж у класичному економіко-теоретичному розумінні. Мова йде про існування однакових стандартів продукції, про можливість без обмеження використовувати товари, які були

вироблені в іншій країні світу. Як відомо, наявність однакових стандартів продуктів характеризує мережеві ринки, які, в свою чергу, є більш глобалізованими.

Чим більш однорідною є продукція на ринку за цільовим призначенням, тим він є більшою мірою глобалізованим, зокрема, це ринок програмного забезпечення та програмування, споживчої електроніки, а також нафтогазових операцій. Одночасно, наявність відповідних національних стандартів, яким має відповідати представлений на ринку продукт, вступає у протиріччя з умовами глобального його обігу і, врешті решт, призводить до зниження рівня глобалізації як компаній, так і ринків, які вони представляють. Так, наприклад, більш високий рівень глобалізованості має ринок програмного забезпечення та програмування, а також споживчої електроніки, де існує глобальний стандарт продукції, порівняно з ринком банківських послуг, де існування національних стандартів є не тільки необхідною, а й обов'язковою умовою надання послуг такого спрямування [15].

Серед країн, які представлені досліджуваними компаніями, найбільшу роль у процесах глобалізації світових ринків (перша трійка країн) – відіграють США, Японія і Німеччина (табл. 8). Цікаво, що ці три країни є представниками трьох континентів: Америки, Європи і Азії. Характерно, що практично третина внеску (29,8%) до сумарного індексу глобалізації припадає на США. Японія представлена вдвічі меншою кількістю компаній – 11 і має вдвічі менший внесок (15,1%) у сумарний індекс глобалізації. У разі, якщо об'єднати Німеччину, Великобританію, Іспанію, Францію й Італію, як представників Євросоюзу, то 19 представлених компаній будуть мати 26% внеску до сумарного індексу глобалізації, що все одно менше за США. Об'єднання 22 компаній країн Азії, включаючи Росію, дає 30,7% внеску до сумарного індексу глобалізації, що практично порівняно зі внеском США. Таким чином, США є найбільш глобалізованою країною світу, яка представлена на досліджуваних ринках.

Таблиця 8. Розподіл 70-ти глобальних компаній за країнами світу

Країна	Індекс глобалізації середній	Кількість компаній	Сумарний індекс глобалізації компаній
США	0,501	20	10,03
Японія	0,463	11	5,09
Німеччина	0,485	7	3,40
Великобританія	0,483	5	2,42
Південна Корея	0,547	4	2,19
Китай	0,405	5	2,03
Іспанія	0,449	3	1,35
Росія	0,482	2	0,96
Франція	0,406	2	0,81
Італія	0,393	2	0,79
В цілому за 70 компаніями	0,480	59 зі 70	33,61

Джерело: авторські розрахунки за даними [14].

Продовжуючи розмову про розбіжності, що мають місце в рівні глобалізації галузових ринків, результати аналізу показали, що розглянуті ринки не випадково

во відрізняються за глибиною глобалізаційних процесів (рис. 3).

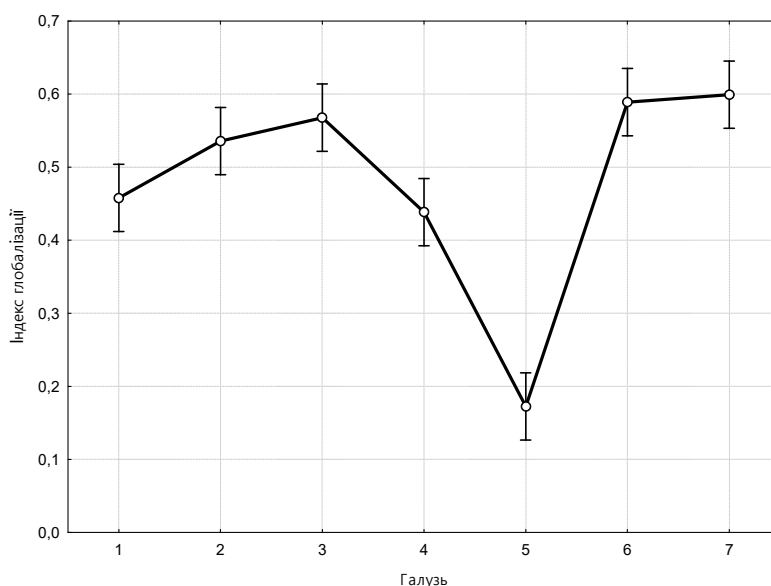


Рис. 3. Графік декомпозиції гіпотези про середній рівень індексу глобалізації за галузями (незважені середні): вертикальні стовпчики відповідають 0,95 довірчих інтервалів. (Поточний ефект $F(6, 63)=41,966$, $p=0,0000$)

Джерело: розроблено авторами за даними [14].

Таким чином, за результатами декомпозиції гіпотези про середній рівень індексу глобалізації та t-тесту для незалежних вибірок можна виділити три кластери ринків,

на яких по-різному формуються і розвиваються процеси глобалізації. Це кластери, що формують галузеві ринки за рівнем глобалізації та мірою схожості (табл. 9).

Таблиця 9. Характеристика кластерів галузових ринків за рівнем глобалізації та мірою схожості

Рівень глобалізації	Ринок	Індекс глобалізації	Схожість з ринками (у дужках рівень значущості, що перевищує 0,05)
Низький	Телекомунікаційних послуг	0,182	-
Середній	Великих підприємств роздрібної торгівлі	0,464	Виробників автомобілів і вантажівок ($p=0,598$)
	Виробників автомобілів і вантажівок	0,433	Великих підприємств роздрібної торгівлі ($p=0,598$)
Вище за середній	Програмного забезпечення і програмування	0,663	Споживчої електроніки та електроніки ($p=0,583$). Нафтогазових операцій ($p=0,48$). Великих банків ($p=0,353$)
	Виробників споживчої електроніки та електроніки	0,629	Програмного забезпечення і програмування ($p=0,583$). Нафтогазових операцій ($p=0,77$)
	Нафтогазових операцій	0,626	Програмного забезпечення і програмування ($p=0,48$). Споживчої електроніки та електроніки ($p=0,77$). Великих банків ($p=0,051$)
	Великих банків	0,536	Програмного забезпечення і програмування ($p=0,353$). Нафтогазових операцій ($p=0,051$)

Джерело: розроблено авторами за даними [14].

Як бачимо з табл. 9, ринок телекомунікаційних послуг за рівнем глобалізації не має схожості із жодним з розглянутих ринків. Порівняні процеси глобалізації відбуваються на ринках великих підприємств, що займаються роздрібною торгівлею та виробників автомобілів і вантажівок. Найбільш схожими за рівнем значущості є ринки споживчої електроніки та електроніки і нафтогазових операцій, що дає підстави припустити схожість формування закономірностей розвитку процесів глобалізації на цих ринках.

Таким чином, індекс глобалізації компаній, в основі розрахунку якого була покладена методика багатовимірної середньої, дав можливість врахувати показники, які характеризують різні прояви глобалізаційних процесів, а не тільки показники, які відбивають масштаби здійснення діяльності, а саме, розмір активів, продажів,

прибутку і ринкову вартість, які більшою мірою характеризують лідерство, потужність, привабливість і фінансову стійкість компаній.

Отриманий результат доводить, що рейтинг, побудований на розрахунку індексу глобалізації, не повторює рейтинг Forbes Global 2000 Leading Companies у 2015 р., у всякому разі, не відстежується закономірність узгодженості або часткової узгодженості рейтингів. Коефіцієнт рангової кореляції Спірмена дорівнює 0,15, що є недостатнім рівнем для твердження про узгодженість рейтингів, і співпадань або неспівпадань позицій є випадковим.

Таким чином, по суті, рейтинг Forbes Global 2000 все ж такі не є рейтингом глобальних компаній, а представляє собою рейтинг світових лідерів, до яких, зрозуміло, входять і глобальні компанії також. Відповідно, масш-

таби діяльності компанії та її розмір є важливою ознакою рівня глобальності, проте це не є однозначним її критерієм, тобто це необхідна умова глобалізованості компанії, однак недостатня.

Розглянемо, які чинники сприяють зростанню рівня глобальності компаній та ринків, а також як впливає рівень глобалізації на ефективність діяльності компаній.

Для цього було використано систему абсолютних і відносних показників, які характеризують розмір компанії, масштаби та ефективність її діяльності. Отримані результати свідчать про відмінність ефектів факторного впливу на рівень глобалізації для різних галузевих ринків, що представлені в табл. 10.

Таблиця 10. Характеристика факторів впливу на індекс глобалізації

Ринок	Показники впливу	Коефіцієнт кореляції	Головні фактори впливу
Виробників автомобілів і вантажівок	Ринкова вартість на одиницю активів	-0,87	Ринкова вартість на одиницю активів
	Продуктивність	-0,86	
	Віддача активів	-0,82	
	Рентабельність активів	-0,71	
Великих банки	відсутні	-	відсутні
Програмного забезпечення та програмування	Розмір активів	0,705	Розмір активів
	Ринкова вартість	0,693	
	Обсяг продажів	0,689	
	Чисельність зайнятих	0,687	
	Прибуток	0,684	
Великих підприємства роздрібною торгівлі	відсутні	-	відсутні
Телекомунікаційних послуг	відсутні	-	відсутні
Виробників споживчої електроніки та електроніки	Обсяг продажів	0,76	Обсяг продажів
	Продуктивність	0,66	
Нафтогазових операцій	Обсяг продажів	0,75	Обсяг продажів
	Розмір активів	0,66	

Джерело: розроблено авторами за даними [14].

Отримані результати, представлені в табл. 10, дають підстави для цікавих висновків:

1. Посилення процесів глобалізації виробників автомобілів і вантажівок супроводжується погіршенням якісних характеристик результатів діяльності компаній про що свідчать від'ємні кореляції.

2. Глобалізація великих банків ні чим не обумовлена: вона відбувається сама по собі і пов'язано це, в першу чергу, з високим ступенем фіктивності зростання обсягів їхніх активів та їхньої діяльності. По суті, це свідчить про відсутність зв'язку їхньої діяльності з реальними активами, а також характеризує значну частку фіктивності у складі їхньої діяльності.

3. Глобалізаційні процеси, що відбуваються в компаніях програмного забезпечення та програмування, тісно пов'язані з реалізацією ефекту масштабу, який їм притаманний. Для них характерним є те, що зростання розмірів компанії супроводжується безумовним накопиченням потенціалу, збільшенням ресурсів, масштабів і результатів діяльності.

4. Для великих підприємств роздрібною торгівлі характерним є те, що для них не спрацьовує ефект масштабу: на ефекті масштабу знижується продуктивність (істотність цього зв'язку не доведена внаслідок малого

обсягу вибірки). Для цих компаній не доведено супроводження процесів глобалізації покращенням якісних характеристик їхньої діяльності.

5. Низькі рівні глобалізації компаній сфери телекомунікаційних послуг, в основному, пов'язані з існуванням внутрішніх стандартів передачі даних, що спричинено відсутністю глобального технічного забезпечення телекомунікаційного зв'язку.

6. Компанії, що є виробниками споживчої електроніки та електроніки, характеризуються позитивними наслідками процесів глобалізації, які супроводжується зростанням обсягів продажів і підвищенням продуктивності.

7. На ефекті масштабу базується і глобалізація нафтогазових компаній: чим більш глобальною є компанія, тим більше обсяги її продажів і розмір активів. Проте, хоча істотність цього зв'язку і недоведена внаслідок незначної вибірки, зростання рівня глобалізації призводить до зниження продуктивності, а також супроводжується погіршенням показників рентабельності.

На підставі отриманих результатів дослідження і висновків були розроблені парні регресійні моделі впливу факторів на рівень глобалізації в розрізі окремих ринків (табл. 11).

Таблиця 11. Результати кореляційно-регресійного аналізу впливу факторів на індекс глобалізації в розрізі галузевих ринків

Ринок	Рівняння	Бетта-коефіцієнт	Коефіцієнт детермінації для рівня імовірності $p=0,000$
Виробників автомобілів і вантажівок	$0,603 - 0,35 \cdot \frac{MA}{A}$	-0,867	0,751
Програмного забезпечення та програмування	$0,518 + 0,0013 \cdot A$	0,705	0,497
Виробників споживчої електроніки та електроніки	$0,505 + 0,001 \cdot S$	0,757	0,574
Нафтогазових операцій	$0,452 + 0,001 \cdot S$	0,754	0,569

Джерело: авторські розрахунки за даними [14].

За результатами моделювання можна зробити загальні і часткові висновки:

– рівень глобалізації на ринку виробників автомобілів та вантажівок на 75,1% лінійно пояснюється зниженням рівня ринкової капіталізації на одиницю активів,

тобто глобалізація супроводжується зниженням ринкової вартості компаній на одиницю активів (рис. 4): якщо індекс глобалізації зростає на 0,1 пункти, то ринкова вартість на одиницю активів зменшується 0,2168 дол. на дол. активів в 75% випадків;

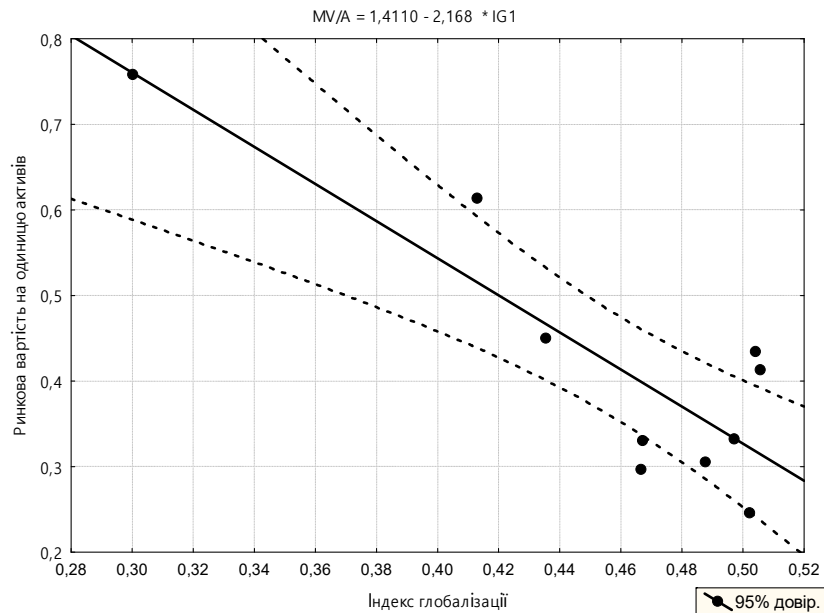


Рис. 4. Графік кореляції індексу глобалізації (IG1) та ринкової вартості на одиницю активів (MV/A)

Джерело: розроблено авторами за даними [14].

– рівень глобалізації на ринку компаній виробників програмного забезпечення та програмування на 49,7% лінійно пояснюється зростанням активів, тобто глобалізація супроводжується зростанням вартості активів

компаній (рис. 5): якщо індекс глобалізації зростає на 0,1 пункти, то ринкова вартість активів збільшується на 38,357 млрд. дол. в 50% випадків;

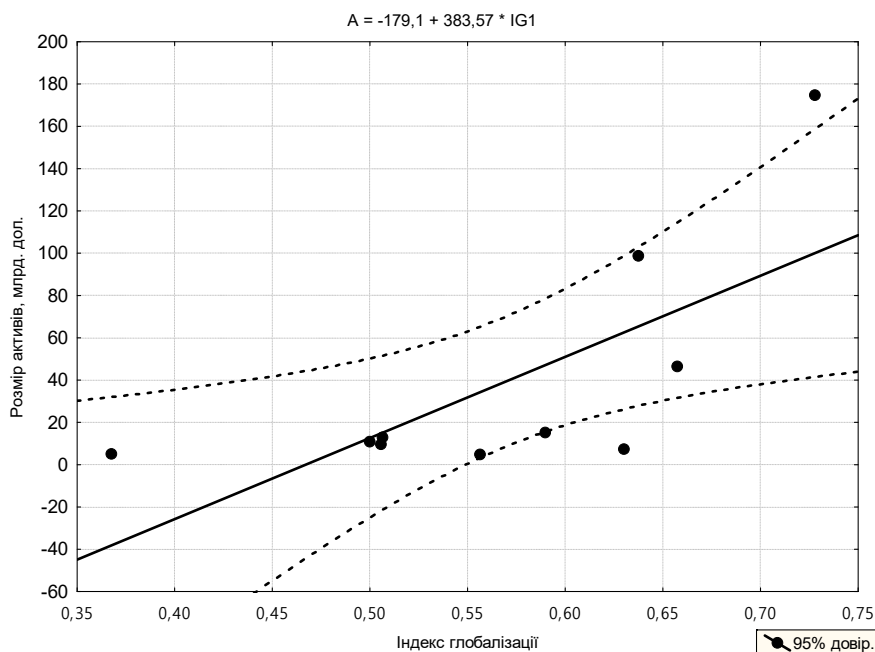


Рис. 5. Графік кореляції індексу глобалізації (IG1) та артості активів (A)

Джерело: розроблено авторами за даними [14].

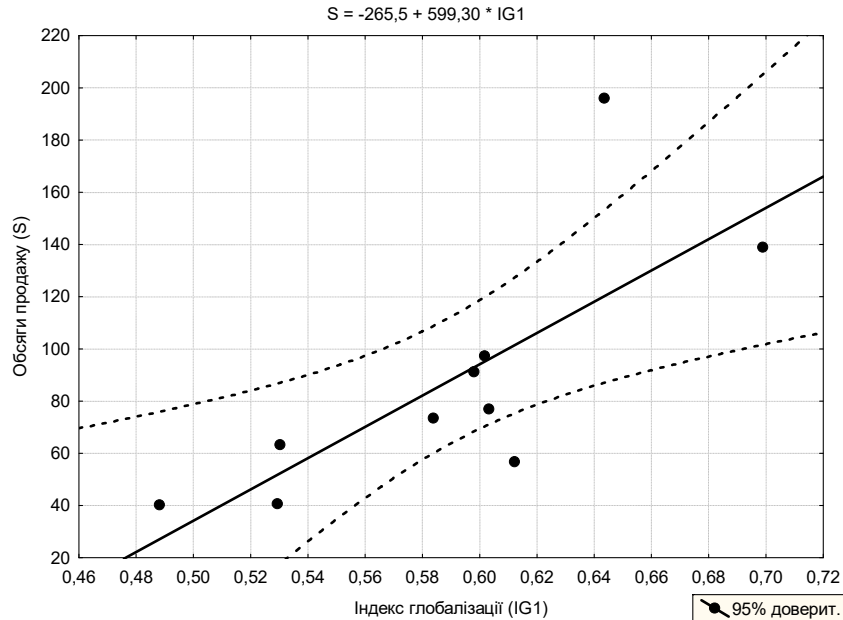
– рівень глобалізації на ринку компаній виробників споживчої електроніки та електроніки, а також нафтога-

зових операцій практично на 75% лінійно пояснюється зростанням обсягів продажів, тобто глобалізація супро-

воджується посиленням ринкових позицій компаній (рис. 6): якщо індекс глобалізації зростає на 0,1 пункти, то обсяги продажів збільшується на 59,93 млрд. дол.

для компаній виробників споживчої електроніки та електроніки і на 93,959 млрд. дол. для нафтогазових компаній практично в 57% випадків.

а) виробники споживчої електроніки та електроніки



б) нафтогазові компанії

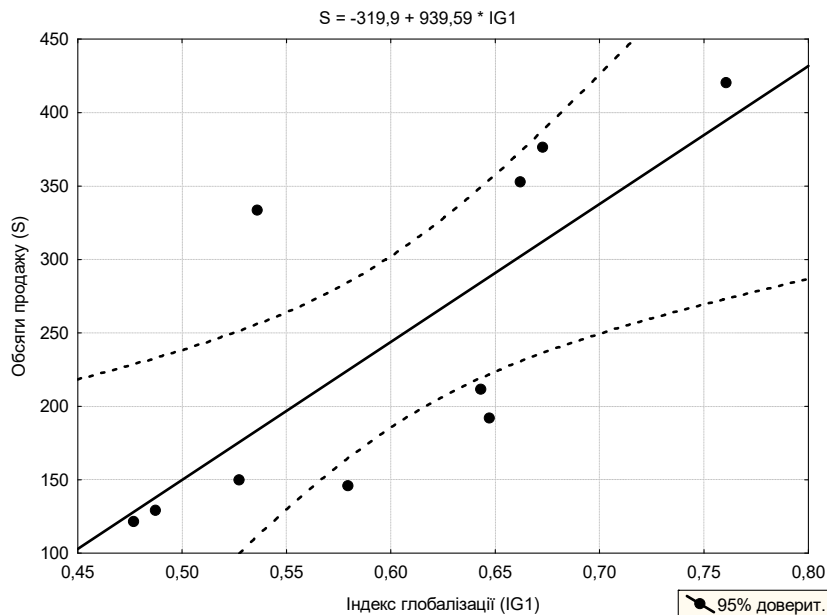


Рис. 6. Графік кореляції індексу глобалізації (IG1) та обсягів продажу (S) для компаній виробників споживчої електроніки та електроніки (а) і нафтогазових компаній (б)

Джерело: розроблено авторами за даними [14].

Висновки та дискусія. За результатами аналізу був отриманий значний обсяг наочного і аналітичного матеріалу, який дає підстави дійти наступних висновків:

На рівень галузевої глобалізації впливає рівень однорідності продукту за цільовим призначенням і ступінь стандартизації продукту. Під "однорідністю" ми розуміємо існування однакових стандартів продукції, можливість без обмеження використовувати товари, які були

вироблені в іншій країні світу. Чим більш однорідною є продукція на ринку за цільовим призначенням, тим він є більшою мірою глобальним, зокрема, це ринок програмного забезпечення та програмування, споживчої електроніки, а також нафтогазових операцій. Одночасно, наявність відповідних національних стандартів, яким має відповідати представлений на ринку продукт, вступає у протиріччя з умовами глобального його обігу і,

вешті решт, призводить до зниження рівня глобалізації як компаній, так і ринків, які вони представляють.

Серед країн, які представляють досліджувані компанії, найбільшу роль у процесах глобалізації світових ринків (перша трійка країн) – відіграють США, Японія і Німеччина. Практично третина внеску (29,8%) до сумарного індексу глобалізації припадає на США. Японія представлена вдвічі меншою кількістю компаній – 11 і має вдвічі менший внесок (15,1%) у сумарний індекс глобалізації.

Посилення глобалізаційних процесів супроводжується: на ринку виробників автомобілів – зниженням ринкової вартості компаній на одиницю активів; на ринку компаній виробників програмного забезпечення та програмування – зростанням вартості активів компаній; на ринку компаній виробників споживчої електроніки та електроніки, а також нафтогазових операцій – посиленням ринкових позицій компаній.

Встановлено, що процес глобалізації великих банків ні чим не обумовлена: він відбувається сама по собі і пов'язано це, в першу чергу, з високим ступенем фіктивності зростання обсягів їхніх активів та їхньої діяльності. По суті, це свідчить про відсутність зв'язку їхньої діяльності з реальними активами, а також характеризує значну частку операцій з фіктивними активами у структурі їхньої діяльності.

Для великих підприємств роздрібною торгівлі характерним є те, що для них не спрацьовує ефект масштабу: на ефекті масштабу знижується продуктивність (істотність цього зв'язку не була доведена, скоріш за все, внаслідок малого обсягу вибірки). Для цих компаній також не було доведено (з причини, що була означена вище), що глобалізаційні процеси супроводжуються покращенням якісних характеристик їхньої діяльності.

Список використаних джерел

Н. Ковтун, д-р экон. наук, проф.,
А. Игнатюк, д-р экон. наук, проф.
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

КОЛИЧЕСТВЕННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ И ОЦЕНКА ПОСЛЕДСТВИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ КОМПАНИЙ И РЫНКОВ

В статье на основе усовершенствования авторской методики оценки уровня глобализации изучены закономерности усиления глобализационных процессов на уровне компаний и рынков, а также оценено и проанализировано влияние уровня глобализации компании на эффективность ее деятельности.

Ключевые слова: глобальная компания, глобальный рынок, индекс глобализации компании, индекс глобализации рынка, многомерная средняя, стандартизация.

N. Kovtun, Prof., Faculty of Economics,
A. Ignatyuk, Prof., Faculty of Economics
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

QUANTITATIVE MEASUREMENT AND ASSESSMENT OF THE EFFECTS OF GLOBALIZATION OF COMPANIES AND MARKETS

The results of improving the author's methodology linked with the assessment of companies' and markets' globalization level were presented in this paper. Based on the analysis of the global companies' and global markets' features referred to in scientific literature, the specifications which can be used to determine the globalization level of companies and markets were suggested. In addition, the globalization level of the largest top-ten companies (according to the rating of Forbes Global 2000 Leading Companies) in 2015 was identified as well as that of corresponding industry markets: auto and truck manufacturers, major banks, software and programming, large department stores (retailers), telecommunication services, electronics producers, electronics, oil and gas operations.

Keywords: global companies, global markets, company globalization index, index of market globalization, multi-dimensional medium, standardization.

1. Базилевич В.Д. Современная экономическая теория: в поисках новой парадигмы / В.Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – №146. – С. 5-7.

2. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. – 431 с.

3. Levitt T. The Globalization of Markets / T. Levitt // Harvard Business Review. – 1983. – № 61, May-June. – P. 92-102.

4. Hout T. How Global Companies Win Out / T. Hout, M. Porter, E. Rudden // Harvard Business Review. – 1982. – №60. – P. 98-109.

5. Porter M.E. Competitive Advantage of Nations / M.E. Porter. – New York: Free Press, 1990.

6. Porter M.E. On Competition / M.E. Porter. – Boston: Harvard Business School, 1998.

7. Porter M.E. (ed.) Competition in Global Industries / M.E. Porter. – Boston: Harvard Business School Press, 1986.

8. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors / M.E. Porter. – New York: The Free Press, 1980.

9. Yip G.S., Loewe P.M., Yoshino M.Y. How to take your company to the global market / G.S. Yip, P.M. Loewe, M.Y. Yoshino // Columbia Journal of Business. – 1988. – Winter.

10. Azevedo G., Bertrand H. How to convert a multinational company in a global one? Developing a proposal based on the business administration literature / G. Azevedo, H. Bertrand // Management of Multinational Corporation. – ICFA, 2004. – P. 3-15.

11. Inkpen A.C. Global strategy: creating and sustaining advantage across borders / A.C. Inkpen, K. Ramaswamy. – N.Y.: Oxford University Press, 2006. – 247 с.

12. Bazylevych V., (2014), Measurement Systems to assess the level of market globalization / V. Bazylevych, N. Kovtun, A. Ignatyuk // Political science, international relations and security studies. – Sibiu: Lucian Blaga University of Sibiu, 2014. – pp.237-251.

13. Kovtun N., Ignatyuk A. Multidimensional Assessment of Globalization at the Level of a Company (Sectors) / N. Kovtun, A. Ignatyuk // Procedia Economics and Finance. – 2014. – Volume 16. – P.690-702. [http://dx.doi.org/10.1016/s2212-5671\(14\)00857-0](http://dx.doi.org/10.1016/s2212-5671(14)00857-0)

14. Global 2000 // Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/global2000/list/>.

15. Науменкова С.В. Проблеми подолання негативного впливу глобальних диспропорцій та формування нового геофінансового механізму / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – №3. – С. 23 – 36.

Надійшла до редколегії 11.10.15

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 2015; 11(176): 27-35

УДК 338.124.4

JEL E32, F41, F44, F62, F63, O57

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/176-11/4>

О. Красота, канд. екон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ЗАГРОЗА ГЛОБАЛЬНОГО СПАДУ ЕКОНОМІКИ ЯК РЕЗУЛЬТАТ ДІЇ "ПРИНЦИПУ ДОМІНО"

Визначено еволюцію та головні ознаки світових післявоєнних економічних спадів в країнах Північної Америки, Західної Європи, Японії та в Україні з 2-ої половини ХХ ст. до нинішнього етапу; з'ясовано причини, які зіштовхнули одну з найпотужніших світових економік – китайську економіку – в кризу; проаналізовано місце Китаю у світовій економічній системі; визначено ступінь впливу спаду в Китаї на стабільність глобальної економічної системи в цілому та загострення кризових процесів в Україні зокрема.

Ключові слова: соціально-економічна криза; глобальний спад; "принцип доміно"; антициклічна політика.

Вступ. Стабільність глобальної економічної системи в черговий раз стоїть перед загрозою. У світі може розпочатися нова глобальна криза. І поштовхом до неї відповідно до "принципу доміно" може стати економічний спад у Китаї. Нагадаємо, що економічний зміст "принципу доміно" означає, що невелика зміна першого елемента ланцюга фінансових, економічних чи політичних подій призводить до аналогічних змін сусідніх елементів, які потім викликають подібні зміни наступних, і так далі. Внаслідок "принципу доміно" та несвоєчасного застосування адекватних невідкладних антикризових заходів світова криза вперше може стати наслідком проблем не в американській економіці, а через проблеми на ринках, що розвиваються, головним чином у Китаї – другий за значенням економіці світу. Далеко позаду – у минулому столітті – залишився той час, коли напрям розвитку світової економіки задавали країни із стабільною економічною системою. Нині глобальна економіка демонструє все більше симптомів зростаючої економічної нестабільності під впливом невирішених проблем в країнах, що розвиваються, та їх ризиком розгортання власної фінансової кризи. Великий вплив на перебіг кризових процесів, і, насамперед, на глибину кризового падіння, чинять дії різноманітних суб'єктів ринку та ефективність державної політики. Неадекватність цих дій може підірвати стійкість системи, сприяти розгортанню кризи в її найбільш згубних формах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема циклічності розвитку національних економік почала цікавити економістів з того часу, як означена циклічність проявилася. Найбільш вагомий внесок в теорію економічних циклів здійснили Дж.М. Кейнс (теорія бізнес-циклів), М. Кондратьєв (теорія довгих циклів), К. Маркс (теорія перевиробництва), М.І. Туган-Барановський (теорія нагромадження капіталу), М. Фрідмен (монетарна теорія циклу), Й. Шумпетер (інноваційна теорія циклів). Не можна не згадати відносно новітні (з огляду швидкоплинності часу) моделі П. Самуельсона та Дж. Хікса, Н. Калдора, В. Нордхауза, які збагатили світову скарбницю теорій циклів.

Щодо поточного стану, то всесвітньовідомий економіст Пол Кругман, лауреат Нобелівської премії з економіки 2008 року, у своїх дослідженнях економічних циклів проводить паралель між поточними кризами, які періодично відбуваються у Північній Америці, країнах Азії та Європи, та Великою Депресією 1929-1933 рр., порівнює чинники, які їх викликали. Акцентуючи увагу на актуальності застосування кейнсіанських методів виводу економіки країни із депресивного стану, П. Кругман, попри все, не дає чітких рекомендацій щодо уникнення катастрофи [16].

Вагомий внесок у дослідження циклічних процесів та криз внесли й вітчизняні економісти. Так, Д. Мельничук

аналізує причини кризових явищ та досліджує можливості зменшення їх негативного впливу на економіку та якість життя [6]. О. Грішнова досліджує негативні наслідки криз на людський капітал, розробила методику і провела оцінку впливу кризових явищ на ключові можливості збереження людського капіталу, здійснює пошук дієвих заходів збереження людського капіталу України в умовах економічного спаду [2, 3]. Колектив учених Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи НАН України під керівництвом Е.М. Лібанової досліджує соціальні реалії сьогодення, які характеризуються підвищеними ризиками, пов'язаними з економічними спадами, демографічною ситуацією, політичними кризами й недосконалістю управлінських рішень [5]. О. Коваленко визначає основні антикризові методи для запобігання поглиблення циклічних спадів та досягнення позитивної економічної динаміки [1]. Дослідження з передбачення (так званого форсайту) подальшого розвитку економіки України, що обмежується її глибокими соціально-економічними та політичними кризовими потрясіннями, здійснює група фахівців Світового центру даних "Геоінформатика та сталий розвиток" Міжнародної Ради з науки (ISCU), що працює при НТУУ "КПІ", Інституту прикладного системного аналізу та інших підрозділів університету під науковим керівництвом М. Згуровського. Зроблено невітніший висновок, що найближчими роками низькою є ймовірність руху національної економіки за оптимістичним сценарієм виходу з кризи, що могло б забезпечити її збалансований розвиток [11].

Найбільший міжнародний фінансовий конгломерат, який є одним зі світових лідерів у сфері фінансового обслуговування, Citigroup прогнозує глобальну рецесію у найближчі кілька років і зазначає: "Ризики того, що глобальна економіка наближається до рецесії через уповільнення зростання на ринках, що розвиваються, особливо в Китаї, цілком відчутні і нарастають". Багато дослідників єдині в думці, що починається третій етап глобальної фінансово-економічної кризи, яка не закінчилася, а лише трансформувалася. Перший її етап почався ще у США в 2007 році. Другий етап глобальної кризи стартував у ЄС в 2008-2009 рр. з особливо гучними кризовими процесами у Греції та на півдні євროзони. Третій етап пов'язується з обвалом фондового ринку в Китаї [14].

З огляду на те, що перші ознаки економічного спаду у Китаї проявились лише влітку 2015 року, тобто на відносну новітність даної проблеми й відсутність відповідного ґрунтового економічного дослідження, невирішеним виявляється цілий ряд проблем. Зокрема, слід визначити, якою буде руйнівна сила зазначеного спаду і які загрози він несе стабільності глобальної економічної системи.

Економісти прогнозують фінансову та економічну кризу не стільки Китаю, скільки решті світу, а падіння

його фондового ринку може виявитися початком нового глобального спаду економіки. Тому **метою** даної статті є дослідження того, як кризові явища країни, що розвивається, тобто Китаю, можуть згідно з "принципом доміно" вплинути на рівновагу світової економіки в цілому та економіки України, зокрема.

Завданнями дослідження є: визначення еволюції, закономірностей та головних ознак світових післявоєнних циклів та економічних спадів в країнах Північної Америки, Західної Європи, Японії та в Україні з 2-ої половини ХХ ст. до нинішнього етапу; з'ясування причин, які зіштовхнули одну з найпотужніших протягом останнього десятиліття світових економік – китайську економіку – в кризу; визначення місця Китаю у світовій економічній системі; аналіз ступеня впливу шокового спаду в Китаї на стабільність глобальної економічної системи в цілому та загострення кризових процесів в Україні зокрема.

Методологія дослідження. В процесі написання статті були використані різні методи економічного дослідження. В основу методології покладено фундаментальні положення теорії економічного зростання, державної економічної політики та безпеки. Системний підхід, логічний та історичний методи дали змогу визначити еволюцію та головні ознаки світових післявоєнних циклів та економічних спадів в країнах Північної Америки, Західної Європи, Японії та в Україні з 2-ої половини ХХ ст. до нинішнього етапу.

За допомогою методів порівняння та аналізу було визначено місце Китаю у світовій економічній системі. З'ясування причин, які зіштовхнули потужну протягом останнього десятиліття китайську економіку в кризу було здійснено на основі використання методу аналізу. Економіко-статистичний аналіз також дав змогу виявити напрям, глибину та тенденцію до змін двосторонніх україно-китайських торговельно-економічних відносин. Нарешті, індуктивний метод був використаний для визначення впливу шокового спаду в окремій економіці –

економіці Китаю, другої за значенням економіці у світі – на можливості порушення глобальної стабільності, а також на загострення поточної системної соціально-економічної, політичної та військової кризи в Україні.

Результати. Економісти-теоретики давно дійшли до висновку щодо циклічного характеру розвитку економіки і неминучості кризових спадів і депресій. Деякі кризи піддаються передбаченню, а настання інших відбувається з великою долею непередбачуваності. Циклічність – це свого роду форма руху економіки, і кризи в ній виконують специфічну очисну функцію і дозволяють адаптуватися економіці до нових умов розвитку, вимог науково-технічного прогресу. При цьому важливо не посилювати перебіг кризових процесів помилковими діями уряду, а адекватно реагувати на них своєчасними виваженими антициклічними заходами.

Всі знають, наскільки істотно змінилася світова економіка після Великої депресії 1929-1933 років. Нинішні ж економічні потрясіння є на порядок глибшими, мають найрізноманітніші специфічні причини, тож і їх наслідки, швидше за все, можуть бути ще радикальнішими. Спільним є те, що в сучасних умовах глобалізації економіки всіх країн є взаємопов'язаними, і порушення загальноекономічної стабільності в одних з них згідно з "принципом доміно" призводить до відповідних змін в інших країнах. Найновішим підтвердженням цього є світова економічна криза 2008-2009 рр., що розпочалася ще у 2007 р. в окремій країні – у США – спочатку як іпотечна криза, яка далі переросла у фінансову, потім у економічну кризу та охопила вслід за північноамериканським континентом європейську частину світу, а згодом стала світовою фінансово-економічною кризою. Не втягнутою у глобальний спад виявилася лише економіка Китаю. Проте, про це мова йтиме далі.

Розглянемо хронологію та загальну характеристику основних спадів у світовій економіці (переважно у Північній Америці, Західній Європі, Японії, а також в Україні) у 2-ій половини ХХ ст. і донині, які наведені у таблиці 1.

Таблиця 1. Хронологія та характеристика основних спадів у світовій економіці

Період	Вид спадів та країни їх перебігу
1948-1949	Циклічна криза у США. Процеси перевиробництва в ряді галузей промисловості західноєвропейських країн і на ринках сировини. Гостра зовнішньоторговельна і валютна кризи. Масова девальвація грошових одиниць. Все це спричинило <i>першу післявоєнну кризу і початок першого світового післявоєнного циклу</i> .
1951	Світова криза в текстильній промисловості в багатьох країнах (так звана "часткова криза", оскільки охопила в основному світову галузь текстильного виробництва).
1951-1953	Світова промислова криза. Виникла після закінчення Корейської війни. Охопила США, Великобританію, Бельгію, Люксембург, Нідерланди, Францію, Швецію, Норвегію. Криза перевиробництва у промислових і аграрно-сировинних галузях цих країн, що відбилося на ситуації в країнах третього світу (Латинська Америка, Азія і Африка).
1953-1954	Проміжна промислова криза в США і Канаді.
1957-1958	Світова циклічна криза, що <i>завершила перший світовий післявоєнний цикл і поклала початок другому</i> . Початок світової сировинної кризи.
1958-1959	Спад і депресія у Франції, Італії, Швеції, Канаді.
1960-1962	Промислова криза в США і Канаді. Депресія в Японії.
1960-1963	Часткова криза в галузях, що виробляють предмети тривалого користування. Застій у Великобританії. Гостра криза британського платіжного балансу. Криза платіжного балансу у США. Біржова криза у США (травень-червень 1962), ФРН (1961–1962). Різке уповільнення темпів виробництва у ФРН, Швеції. Криза західноєвропейської чорної металургії.
1964-1966	Проміжна криза в Італії (1964). Часткова криза і застій в Японії (1965). Застій у Франції (1964-1965). Гостра криза торгового і платіжного балансу в Англії (жовтень 1964). Загальна криза системи золотодевізного стандарту (1964-1967).
1968	Соціальна, політична і економічна криза у Франції, частково – у Німеччині та Італії. (Ця криза була пов'язана з так званою "студентською революцією" у травні 1968 р. в Парижі. Призвела до вимушеного відходу Шарля де Голля з президентського поста після референдуму у Франції (1969).
1970-1971	Найсильніша фінансово-економічна криза в США. Скасування жорсткої прив'язки долара до золота (серпень 1971). <i>Завершення другого світового післявоєнного циклу і початок третього</i> .
1973-1975	Світова економічна (енергетична) криза. Розпочалася як "нафтова криза", що виникла в результаті арабсько-ізраїльської війни та рішення арабських країн-нафтовиробників багаторазово збільшити ціни на нафту.
1982-1983	Спади в Америці та Західній Європі. Вперше за два десятиліття уповільнення темпів розвитку японської економіки, закінчення "японського економічного дива".
1984-1985	Глибокий економічний спад у США, Канаді, Західній Європі. Подальше падіння темпів зростання в японській економіці (1,3% зростання ВВП замість звичних 6-7% зростання в попередні два десятиліття).
1991-1992	Потужна економічна криза в США і Західній Європі. Напівдепресивна динаміка японської економіки. Початок глибокого спаду в Україні. <i>Завершення третього світового післявоєнного циклу і початок четвертого</i> .

Закінчення табл. 1

Період	Вид спадів та країни їх перебігу
1997-1998	Азіатська криза в країнах АСЕАН і Японії. Дефолт у Росії.
2001-2002	Спади у США та Західній Європі.
2008-2009	Глобальна фінансово-економічна криза. Розпочалася в американській економіці в 2007, а потім перекинулася в Європу, Азію, Латинську Америку, Африку. Величезний вплив справила на українську економіку.
2013-2015	Системна соціально-економічна, політична, військова криза в Україні.
Серпень 2015	Початок спаду в Китаї. На фондовому ринку Китаю глибоке – на 8,5% – падіння індексу Shanghai Composite. На валютному ринку Китаю найбільша за останні 11 років девальвація юаня до долара США. Загроза світовій стабільності. <i>Продовжує тривати четвертий світовий післявоєнний цикл.</i>

Джерело: складено автором на основі [2, 4, 8, 9, 12-17].

Уважне вивчення таблиці 1 не тільки висвітлює хронологію та характеристики основних спадів у світовій економіці 2-ої половини XX ст. і донині, але і дозволяє визначити тривалість світових післявоєнних циклів. Так, перший світовий цикл (1948-1949 – 1957-1958) тривав 10 років, другий (1957-1958 – 1970-1971) – близько 14 років, третій (1970-1971 – 1991-1992) – 22 роки. Тобто тривалість перших трьох світових циклів зростала, і така позитивна динаміка є свідченням вираженої антициклічної політики урядів вищенаведених країн.

Четвертий світовий цикл розпочався у 1991-1992 рр. і у 2008-2009 рр. не закінчився. Він не тільки продовжується, а і вступив у нову непрогнозовану фазу із початком спаду влітку 2015 р. найбільш стабільної донедавна китайської економіки, що загрожує потужним спадом всієї світової економічної системи. Таким чином сучасний спад у Китаї є продовженням світової кризи 2008-2009, а четвертий світовий цикл вже триває 25 років.

На характер та особливості протікання сучасних криз впливають нові фактори, які неможливо було уявити ще декілька десятиліть тому. Це нові історико-економічні умови, пов'язані із інформаційно-технологічною революцією та появою нової інтернет-економіки; становлення сервісно-інформаційної економіки; посилення процесів глобалізації та активізація транснаціональних корпорацій. Такі якісні зміни в економіці неминуче вимагають швидкої і чіткої реакції бізнесу і держави, застосування ефективних антициклічних заходів для вирівнювання макроекономічної динаміки та сприяння цілям довгострокового економічного зростання.

Економіка України є слабкою і значною мірою залежить від ситуації в країнах – світових лідерах, в тому числі від китайської економіки. Коли в економіках провідних країн світу спостерігалось економічне зростання, то на зовнішніх ринках високим попитом користувалися українські метал і продукція хімічної промисловості, а інвестори охоче вкладали гроші в економіку нашої країни. Коли ж у результаті падіння американського ринку нерухомості 2007-2008 рр. ВВП США – епіцентру кризи – знизився на 5%, то в результаті дії "принципу доміно" спад економіки України набув загрозливих масштабів і досяг у 2008-2009 рр. рекордних на той час 15%. За оцінками міжнародних експертів із 73 країн, проаналізованих ще у травні 2008 року, Україна посіла 2-е місце серед найуразливіших країн (компанія Fitch); потрапила в десятку країн з найвищим ступенем фінансового ризику в світі (Квартальна оцінка фінансових ризиків Американського казначейства); українському банківсь-

кому сектору було присвоєно 10-у категорію ризику (високий ступінь), до якої належать найслабкіші та найуразливіші банківські сектори в світі (Огляд банківського сектора України Standards and Poor в 2008 р.) [4, с.33]. В той же час Китай був єдиною країною серед великих світових гравців, економіка якого, на противагу світовим тенденціям, не була втягнутою у світову кризу 2008-2009 років завдяки масштабним державним інвестиціям. В подальшому це забезпечило зростання ВВП країни на 78% у період з 2007 по 2014 рр., тоді як ВВП США досяг тільки 8%-го зростання [17].

Багато економістів стійкі в думці, що глобальна економіка так і не змогла повністю оговтатися від наслідків світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 років та вийти на траєкторію стійкого зростання, і нині світ стоїть на порозі нових економічних потрясінь. Група аналітиків Goldman Sachs на чолі з відомим американським фінансистом і членом ради директорів банку Пітером Оппенхаймером вважають, що фінансова криза, яка розпочалася у 2008 році крахом американського ринку нерухомості, нині вступила в свою третю фазу [10]. Остання характеризується уповільненням економічного зростання в Китаї та на інших ринках, що розвиваються, падінням цін на сировину, низькою глобальною інфляцією. Як видно з Рис.1, новий фінансовий удар 2015 року бере початок з перших двох хвиль кризи – падіння ринку нерухомості США (2008-2009 рр.) і європейської боргової кризи (2010-2012 рр.). Все це є частиною своєрідного суперциклу кількох останніх десятиліть. Ми погоджуємося із думкою аналітиків Goldman Sachs, що причина трьохфазності світової фінансово-економічної кризи полягає в тому, що різні етапи кризи продовжують взаємодіяти один з одним, перешкоджаючи остаточному оздоровленню світової економіки. Більшість проблем, супутніх фінансовій кризі 2008 року, залишилися невирішеними. Важливі структурні реформи в ряді країн були відкладені, фінансова дисципліна не дотримувалася. Ті ж реформи, які здійснили уряди різних країн після кризи 2008 року, призвели до позитивних змін і відновленню економіки лише в деяких з них. Поточний обвал на ринках Китаю вдарив по Європейському Союзу так само, як європейська боргова криза завадила відновленню економіки США у 2010 і 2011 роках.

Таким чином, хоча це може бути остання фаза фінансової кризи, вона не завершиться доти, поки всі гравці на ринках, що розвиваються, не витратять надлишкових кредитів і не знайдуть раціональніші способи використання своїх грошових заощаджень.

Exhibit 3: The EM wave is the third wave in the Global Financial Crisis
Total return by index, 2005 = 100

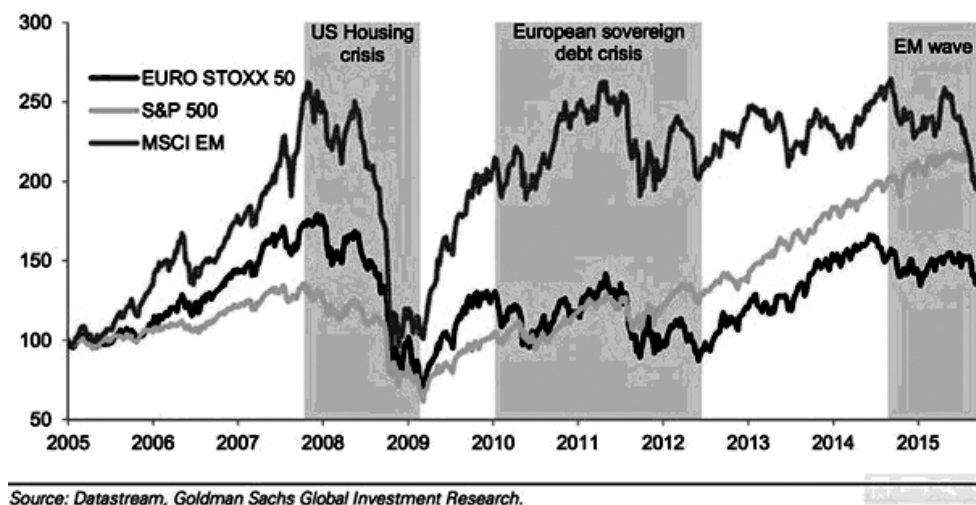


Рис.1. Трьохфазність світової фінансово-економічної кризи 2008-2015 рр.: падіння ринку нерухомості США, європейська боргова криза і криза на ринках, що розвиваються

Загроза нового витку глобальної кризи виникла через шоківий спад на фондовому та валютному ринках Китаю. Обвал фондових індексів і падіння вартості сировинних товарів для багатьох стали шоком. Проте це неминуче повинно було статися, оскільки центральні банки розвинених країн вкачали в ці ринки трильйони доларів після кризи 2008 року, які так і не трансформувалися в інвестиції в реальну економіку. ЄС загалом та Єврозона зокрема перебувають у стані рецесії або слабого зростання. Так, європейська економіка ледве оговтується після іпотечної та боргової кризи. Експортоорієнтована економіка Німеччини потерпає від падіння рівня світової торгівлі. Валюти багатьох країн девальвують. Тепер питання в тому, чи зможуть влади Китаю, США та інших супердержав утримати світ від нового глобального спаду.

Для розуміння ступеня цієї загрози слід визначити **місце Китаю у світовій економічній системі**.

По-перше, протягом трьох років поспіль, після зміщення з другої світової позиції Японії, це наступна після США за значенням економіка у світі, яка безпосередньо впливає на всі глобальні економічні процеси. Пріоритетом свого розвитку Китай ставить економічне зростання, яке було досить активним протягом останніх двох десятиліть і нагадує "японське економічне диво". Так, до 2010 р. річні темпи в країні перевищували 10% при нормі 3-5%, що призвело до китайського економічного буму.

По-друге, Китай займає друге місце за розподілом світового ВВП з розміром 13,9% (перше місце – США, на долю якого припадає майже чверть всього світового ВВП – 23,32%). На відміну від американської економіки, яка здебільшого орієнтована на розвиток сфери послуг, в економіці Китаю доля промисловості та сфери послуг майже рівні при тенденції до зростання останньої.

По-третє, вплив однієї країни на економіку інших країн залежить від її частки у світовій торгівлі і від ступеня коливання її імпорту. У цьому відношенні стан Китаю є надзвичайним. Він є одним з найбільших імпортерів сировини – нафти і газу, а також руди та продовольства. Центральну роль Китаю у світовій торгівлі можна продемонструвати наступними даними: імпорт залізної руди складає 57,7%, мідної руди – 31%, нафти – 14,4%, сої – 57,7%, мікрочипів – 31,8%, автомобілів – 6,3% від світового імпорту даної продукції. Проте за

перші 6 місяців 2015 року імпорт до Китаю вже знизився на 14% при падінні експорту з нього на 7% [12]. Якщо ж китайська економіка продовжуватиме сповільнюватися і країна почне імпортувати менше сировини, це спричинить зменшення попиту та подальше подешевшання не лише нафти, а усіх сировинних товарів на світових ринках. Окрім того, Китай є найбільшим експортером у світі, і протягом десятиліть його економіка зростала саме завдяки розвитку експорту, через продаж дешевих копій іноземних товарів на міжнародних ринках.

Таким чином, **Китай**, з його переважно високими темпами економічного зростання, високою долею у розподілі світового ВВП та вагомою роллю у зовнішньоторговельних відносинах, **є великим гравцем на глобальному ринку, з яким слід рахуватися**.

Про те, що Китай неминуче зіткнеться з шоківим спадом у своїй економіці, було зрозуміло ще в 2008 році, коли банки почали роздавати кредити практично без обмежень. Спочатку безпідставно накачувати ринок почали портфельні інвестори, потім банки та іноземці. Зважаючи на стрімке зростання ринку та очікуючи значних доходів у майбутньому, пересічні китайці також почали вкладати туди гроші, здебільшого бездумно й невиважено. Мільйони людей відкривали брокерські рахунки і купували акції, причому майже завжди з використанням позикових коштів. Тільки у I кварталі 2015 р. було відкрито майже 8 млн. нових рахунків. Країну охопила справжня біржова лихоманка. Вже у квітні 2015 р. регулятори дозволили відкривати одній людині відразу 20 рахунків, тоді як раніше вони були обмежені тільки одним. Воліючи якнайшвидше отримати зиск із поточної ситуації, дрібні гравці китайського фондового ринку переважно займалися купівлею-продажем акцій, а не зберігали їх на рахунках, тобто займалися звичайною біржовою спекуляцією. Середня тривалість зберігання цінних паперів на рахунках становила менше одного тижня, а по окремих акціях досягала одного дня.

Таким чином, 80% інвесторів у Китаї – це дрібні тимчасові гравці, малодосвідчені інвестори (фермери, робітники, студенти тощо), які абсолютно не знайомі з принципами функціонування бірж. Вони, спокушаючись легким прибутком, невиважено ризикували і брали кредити під заставу акцій. У результаті за останні два роки в Китаї видали нових кредитів на декілька

трильйонів доларів США, значна частина яких була вкладена у нерухомість.

Крім того, реалізація Китаєм величезних інфраструктурних проектів та бурхливе будівництво нерухомості породили у багатьох зовнішніх інвесторів завищені очікування, що економіка країни динамічно розвиватиметься й у наступні кілька десятиків років. Величезний профіцит платіжного балансу Китаю та гігантські борги США Китаю відвернули увагу від того, що разом з державними боргами, із заборгованістю корпорацій і домогосподарств загальний борг Китаю у 1,5 рази перевищив його ВВП. Через проблематичність вивозу з країни капіталу виник величезний тіньовий ринок запозичень, який Центробанк Китаю називає "соціальним фінансуванням", суть якого полягає у кредитуванні окремими фізичними особами або корпораціями один одного.

Таким чином, **причинами, які зіштовхнули китайську економіку в кризу**, вважаємо, були наступні:

- *Різке уповільнення темпів економічного зростання* із більш, ніж 10% до 2010 р. до 5-7% протягом наступних п'яти років та сповільнення майже до 4% замість цільових 7% в поточному році. Ця ситуація нагадує падіння темпів зростання японської економіки до порівняно низьких 1,3% ВВП у першій половині 80-х рр. XX ст. після бурхливих двох десятиліть "японського економічного дива" із зростанням ВВП у 6-7% [14].

- *Перевищення граничної межі у 60% державного боргу до ВВП*. Загальний борг Китаю перевищує ВВП у 1,5 рази.

- *Перехід від технологічно відсталої країни до абсолютно технологічно розвиненої країни із всіма її ознаками*. Зокрема, *невиправдано активне зростання банківського кредитування* становило у середньому 20-25% на рік.

- *Формування тіньового ринку запозичень*, не підкріпленого реальними грошима.

- *Масове неконтрольоване вкладання грошей у цінні папери*, і, як результат, колосальне збільшення китайського фондового ринку за півтора року на 150%.

Подальші події на китайському фондовому ринку можна пояснити через "принцип доміно": коли ринок виявився перегрітим, у деяких його гравців спрацював інстинкт самозбереження й вони почали вилучати звідти гроші. Це призвело спочатку до його невеликого просідання, а згодом й до неконтрольованого падіння. "Бульбашка", яка набухла, зрештою луснула.

Саме тому, зважаючи на вагоме місце Китаю у світовій економічній системі та процеси глобалізації, уповільнення темпів зростання китайської економіки та початок кризових процесів на її фондовому та валютному ринках можуть мати негативні наслідки для всіх економік світу – як економік розвинутих країн, так і економік країн, що розвиваються, а світ може увійти в епоху нових колосальних кризових потрясінь.

Звичайно, твердження, що економіка Китаю перебуватиме в затьяжному депресивному стані, є необґрунтованим, оскільки вона має значний запас міцності, а держава готова використовувати жорсткі заходи, щоб не допустити в подальшому некерованих процесів. Економіка Китаю представляє собою своєрідну гібридну модель, в якій поряд із величезним приватним сектором домінують державні банки та національні корпорації. Це означає, що його фінансова система захищена від впливу можливих наслідків обвалу фондового ринку на відміну від західної приватної банківської системи. Економіка самого Китаю, скоріше за все, зазнає найменших втрат від кризи, оскільки її фондовий ринок занадто відв'язаний від реальної ситуації, що контро-

люється партією і державними банками. Навіть раніше, в період стрімкого економічного буму, вплив фондового ринку на економіку був дуже обмеженим, а стрімке економічне зростання і промисловий розвиток здійснювалися завдяки кредитам величезних державних банків.

Не зважаючи на те, що падіння фондових ринків Китаю не стало початком економічної кризи в самій країні, воно висвітлює наявні проблеми в управлінні економікою. Найбільш імовірною причиною обвалу фондового та валютного ринків стала неповороткість вертикалі управління країною в результаті змін в апараті вищого керівництва держави та обраної стратегії управління. Якщо раніше рішення щодо регулювання економіки могли приймати прем'єр та найвищі функціонери партії, то тепер у Китаї назріває епоха одноосібного правління нинішнього китайського лідера, який сконцентрував владу і управління в своїх руках, а главу уряду зробив винятково виконавцем. Влада Китаю вже заарештувала 197 чоловік, включаючи журналіста й працівників фондового ринку, за "поширення чуток" про колапс фондового ринку країни з перспективою відбуття покарання через позбавлення волі строком до трьох років. Налякані жорсткою каральною антикорупційною кампанією, чиновники, скоріше за все, побоювалися самостійно регулювати біржові коливання, аби не накликати гнів вищого керівництва. І ситуація вийшла з під контролю. Все це у подальшому, ймовірно, призведе до того, що, незважаючи на подальше зростання китайської економіки (хоч і повільнішими темпами), у найближчі роки довіра до бірж серед населення продовжуватиме падати. Проте з часом гроші знову вкладатимуться на фондові ринки, будуть інвестовані в незахищені проекти, а кризи повторюватимуться з постійною періодичністю. Це відбуватиметься доти, поки уряд Китаю остаточно не визначиться, куди направляти величезну кількість вільних грошових заощаджень населення.

Нині ж уряд Китаю вживає максимум зусиль, щоб обвал на його фондовому ринку не перетворився на колапс для всієї країни. Припинена торгівля розміщених на біржах 51% китайських акцій із сумарною ринковою капіталізацією в 2,2 трлн. американських доларів, якими володіють 660 китайських компаній. Головні китайські брокери з метою підтримати ринок виявили готовність купити (за підтримки Народного банку Китаю) акції на 120 млрд. юанів (19,3 млрд. американських доларів). Також 17 найбільших комерційних банків країни виділили China Securities Finance Corp. 1,3 трлн. юанів (209,4 млрд. американських доларів). Відтепер China Securities Finance Corp. є єдиною установою, яка забезпечує ліквідність учасникам ринку. Для відновлення економічного зростання і позбавлення залежності його темпів від обсягів експорту Китай поступово трансформує свою економіку із переважно експортоорієнтованою на економіку, спрямовану на внутрішнє споживання.

Хоча власне китайська економіка зазнає найменших втрат від цієї кризи, яку сама і спричинила, серйозні наслідки для світової економіки і економіки України після падіння її фондового ринку можуть бути загрозливими. Розглянемо ці залежності.

Китай і світова економіка. Негативні події на фондовому і валютному ринках Китаю дедалі наполегливіше дають зрозуміти світові, що в економіці країни є системні проблеми, а вирішувати ці проблеми, ймовірно, доведеться всім світом. Те, що криза китайського фондового ринку нині несе одну з найбільших загроз світовій економіці, розуміють не всі. Якщо ситуація на цьому ринку перекинеться на реальну економіку країни, то, згідно із "принципом доміно", краху зазнають як ринки провідних економік світу, так і тих, що розвиваються.

Для США і ЄС поточний стан справ у Китаї несе серйозні ризики нової глобальної кризи, в разі якої їхні економіки можуть зазнати набагато більших втрат, ніж сам Китай. Вперше у світовій історії кризові явища країни, що розвивається – Китаю – загрожують стабільності найпотужнішої економіки у світі – економіці США. До слова, номінальний ВВП Китаю відстає від американського на 7 трлн доларів США. Однак за ВВП, розрахованим за купівельною спроможністю, Китай випередив США та ЄС, і в 2014 році його економіка була номер один за даним показником [12].

Всі звикли до того, що китайська економіка щороку зростає шаленими темпами порівняно з іншими країнами й стала локомотивом відновлення глобальної економіки після кризи 2008-2009 років. Тому падіння китайського фондового ринку призвело до панічного настрою інвесторів, які не могли уявити світ без "китайського дива". Це спровокувало *глобальний розпродаж активів*, який, за ланцюговим ефектом "принципу доміно", *обвалив ключові фондові ринки світу*. Бізнес-спільнота почала озвучувати похмурі прогнози перспектив світової економіки, і на горизонті з'явилася ледь помітна примара нової глобальної рецесії.

Китай є заручником процесів глобалізації – розвитку міжнародної торгівлі – та головним торговельним партнером для десятків країн. І падіння темпів зростання такої великої економіки означатиме, найвірогідніше, *спад світової торгівлі*. До зазначених подій країна була споживачем 40% світової продукції, тепер же зможе менше купувати сировини, а можливо, навіть стане її експортером. Світові ціни на сировину, зокрема і на нафту, ще більше впадуть, загостряться проблеми глобального попиту і глобальної економіки, і світ може опинитися на межі кризи, якої ніколи не бачив. Так, економічний спад в Китаї вже болюче вдарив по експорту найсильнішої економіки Європи – по економіці Німеччини. Обсяг замовлень для німецьких заводів різко скоротився вже у вересні 2015 р., а саме падіння триває вже три місяці поспіль [7].

Відтепер, в умовах розбалансованості національної економіки, Китай буде ще дипломатичнішим у своїй зовнішній політиці, насамперед із Заходом, щоб не допустити непотрібної конфронтації. При цьому Китай, напевно, спробує перекласти внутрішні протиріччя на зовнішні майданчики в регіоні, що підвищить ймовірність регіональних конфліктів. Як США, так і ЄС не зацікавлені у падінні китайської економіки, яке може спровокувати нову, небачену раніше за потужністю, глобальну економічну кризу. Тому Федеральний резервний системі США і Європейському центробанку через девальвацію юаня, скоріше за все, доведеться перекласти частину видатків на оздоровлення китайської економіки на свої плечі [12].

Сподіваємося, що уповільнення економічного зростання у Китаї навряд чи призведе до серйозного уповільнення у США, які є флагманом глобальної економіки. Доходи США від експорту становлять 15% ВВП, тоді як на експорт всього Тихоокеанського регіону припадає лише 2% його ВВП. Таким чином, зниження експорту американської продукції в регіон на 10% призведе до зниження показника ВВП США лише на 0,2%.

Китай і Україна. Як же може позначитися падіння фондового ринку Китаю на економіці України? На перший побіжний погляд – ніяк. Проте в умовах сучасного глобалізованого світу всі економіки є взаємопов'язаними та взаємозалежними. Крім того, економічно розвинуті країни традиційно справляють більший вплив – як позитивний, так і негативний – на економічно менш розвинуті країни. А економіка України зараз у вкрай тяжкому становищі. Якщо ж до нинішньої потужної системної соціально-економічної, політичної та військової кризи в Україні додасться чергова західна криза, то її згубні наслідки будуть значно глибшими та тривалішими, ніж в період кризи 2008-2009 рр. Попри це з великим полегшенням можемо констатувати, що українська гривня спокійно відреагувала на події в Китаї і не продовжила девальвувати.

Між Україною і Китаєм достатньо розвинуті торговельно-економічні стосунки, які лежать як у площині зовнішньоторговельних відносин, так і у сфері інвестування, розвитку взаємовигідних бізнес-структур та проєктів. За даними Генеральної митної адміністрації КНР товарообіг між Україною та Китаєм у 2014 році склав 8,594 млрд дол. США, що менше аналогічного показника 2013 р. на 22,7%. При цьому, експорт товарів з України становив 3,486 млрд дол. США (зростання на 6,5%), імпорт – 5,108 млрд дол. США (зменшення на 34,9%). Сальдо двосторонньої торгівлі на користь Китаю склало 1,622 млрд дол. США.

За перше півріччя 2015 року динаміка змінилася, товарообіг між Україною та Китаєм склав 3,475 млрд дол. США, що менше аналогічного показника 2014 р. на 21,5%. При цьому, експорт товарів з України становив 1,938 млрд дол. США (зростання на 3,8%), імпорт – 1,538 млрд дол. США (зменшення на 40,0%). Позитивне сальдо двосторонньої торгівлі на користь України склало 400 млн дол. США [9].

Структура і доля основних статей китайського імпорту в Україні та українського експорту в Китай (від його загального обсягу) у 2014 році відображена у таблиці 2, що є яскравим відображенням широких двосторонніх зовнішньоторговельних відносин.

Таблиця 2. Товарообіг між Україною і Китаєм у 2014 році

Основні статті китайського імпорту в Україні		Основні статті українського експорту в Китай	
найменування	%	найменування	%
механічне обладнання, машини, устаткування та механізми	30,8	мінеральні продукти, в основному руди залізні, шлаки та зола, енергетичні матеріали та ін.	65,9
текстиль та текстильні вироби	15,3	жири і олії тваринного або рослинного походження	12,9
недорогоцінні метали та вироби з них	10,2	продукти рослинного походження (переважно зернові)	8,7
полімерні матеріали, пластмаси та каучук	8,6	деревина та вироби з неї	7,0
різні товари і вироби (переважно меблі, освітлення, іграшки та ін.)	6,5	механічне обладнання, машини, устаткування та механізми	2,0
взуття, головні убори, парасольки	6,0	недорогоцінні метали та вироби з них	1,1
продукція хімічної промисловості	5,7	інші товарні позиції	1,0

Джерело: складено автором за [9].

З таблиці видно вагому долю – дві третини – експорту української сировинної продукції. З одного боку вважають, що, чим більше доля експорту у ВВП, тим більше притік іноземної валюти в країну. Але є й інша сторона медалі. Велика частка експорту робить країну експортозалежною, і як тільки уповільнюються темпи зростання світової економіки або економік країн-світових лідерів, це автоматично негативно впливає на економіку експортоорієнтованих країн світу. Це стосується і України, де частка експорту товарів і послуг у ВВП близько 50%. Більше того, українська економіка залишається переважно сировинно-орієнтованою. І нині вона потрапила у серйозну пастку. Оскільки жодна з провідних економік світу нині не росте високими темпами, а ті з них, що, як і китайська економіка, росли, а потім почали гальмувати, то падають ціни на сировинні товари. Падіння темпів зростання ВВП в Китаї з 7 до 0-3% цілком логічно означатиме низькі ціни на українські чорні метали і залізорудну сировину – одну з основних статей українського сировинного експорту, що буде ще одним кроком до поглиблення кризових процесів в Україні. Тому в умовах, з одного боку, шокового спаду в Китаї, а з іншого – падіння на світових ринках не тільки цін на нафту, але й інших сировинних товарів, головні українські товарні позиції по експорту (головним чином у Китаї), такі як залізорудна сировина, металургійна продукція, також можуть зазнати серйозного падіння.

Дійсно, якщо, з одного боку, падіння цін на нафту дасть можливість Україні купувати дешевше природний газ та знизити ціни на мінеральні добрива, то, з іншого боку, це призведе й до падіння цін на метал, хімію та сільськогосподарську продукцію. Це означатиме зменшення валютної виручки України. Якщо економіка Китаю після її нинішнього обвалу не потребуватиме більшої кількості металу і сировини, то Україні доведеться ще й вирішувати, як диверсифікувати ті поставки, які раніше традиційно спрямовувались до Китаю. Таким

чином, при падінні світових цін на український експорт економіка України неминуче падатиме. Спад у Китаї спочатку потягне вниз ціни на сировину, а за ними попит на товари, які виробляє Україна. При цьому – що є позитивним для нас – попит на українську сільськогосподарську продукцію навряд чи серйозно впаде.

На противагу Україні Китай, будучи світовим лідером за рівнем експорту, в той же час не є абсолютно експортозалежною країною, оскільки його частка експорту у ВВП країни становить лише близько 20%.

Вагомим важелем для України є й те, що Китай є великим інвестором для нас. Щодо стану державних інвестицій, то на 01.01.2015 р. обсяг інвестицій з Китаю в економіку України склав 24 млн дол. США, але з початку року цей показник скоротився на 1,6 млн дол. Найбільший обсяг китайських інвестицій спрямовано до українських підприємств у сфері промисловості – 30,5%, у т.ч. деревообробної промисловості – 20%; а також сільського господарства – 20%; транспорту – 15%; оптової та роздрібної торгівлі – 14% [9]. Спад китайської економіки може означати зменшення інвестиційних потоків, кредитних ресурсів з Китаю в українську економіку.

Обидві країни – як Україна, так і Китай – мають також власні потужні бізнес-структури на економічній території країни-партнера. Зокрема, в Україні відкрито представництва найбільших китайських виробників телекомунікаційного обладнання Huawei, ZTE, Xinwei. А у Китаї працюють представництва українських ДК "Укрспецекспорт", ПАТ "Мотор-січ", ПАТ "ФЕД", "Креатив Груп", "Корум Груп".

Не можна обійти стороною і перспективні інвестиційні проекти. У таблиці 3 наведено проекти, які реалізуються або плануються до реалізації в Україні за рахунок китайських кредитів.

Таблиця 3. Перспективні україно-китайські проекти

Назва проекту	Галузь застосування	Вартість проекту, дол. США
Національний проект "Повітряний експрес – організація залізничного пасажирського сполучення м. Київ – міжнародний аеропорт "Бориспіль" та будівництво інших інфраструктурних об'єктів Київського регіону"	Інфраструктура	372 млн
Спільні проекти у рамках підписаного Меморандуму про взаєморозуміння між Міністерством аграрної політики та продовольства України та Експортно-імпортерним банком КНР	Сільське господарство	3 млрд
Кредитна угода між НАК "Нафтогаз України" і Банком розвитку Китаю, в т.ч. будівництво установки газифікації вугілля на Одеському припортовому заводі, модернізація низки українських ТЕЦ, будівництво газового інтерконнектора між Україною та Польщею, модернізація Шебелинського ГПЗ ПАТ "Укргазвидобування"	Енергетика	3,65 млрд
Пілотний проект будівництва соціального житла з іпотечним кредитуванням в м.Київ в рамках Меморандуму про взаєморозуміння щодо співпраці з питань будівництва доступного житла в Україні між Міністерством регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ та Китайською державною компанією CITIC Construction Co., Ltd	Будівництво	1 млрд

Джерело: складено автором за [9].

Окрім торговельно-економічного співробітництва України з Китаєм одним з пріоритетних напрямів двосторонніх відносин є співпраця у галузі освіти, науки і техніки, медицини, в культурно-гуманітарній сфері, в космічній галузі тощо. Тобто, економіки двох країн в достатній ступені взаємопов'язані. Зважаючи на слабкість своєї економіки, глибоку системну соціально-економічну, політичну та військову кризу, залежність від економіки Китаю та економік країн-світових лідерів, Україна зараз чи не найбільше зацікавлена в тому, щоб китайський центральний банк монетарними методами покращив ситуацію в своїй економіці, і всі види співробітництва з Китаєм продовжувалися із неспадаючою

динамікою. Крім того, щоб не бути залежною від світових катаклізмів, експортоорієнтована Україна має навчитися компенсувати втрати на світовому ринку за рахунок розвитку внутрішнього ринку. Саме такою є економічна політика Китаю, і тому навіть під час піку світової кризи 2008-2009 років Китай, на відміну від інших країн світу, демонстрував високі темпи зростання національної економіки.

За експертними оцінками [12-15, 17] повторення кризи 2008 року для світової економіки є малоімовірним, глибина і тривалість економічного спаду будуть помірними. Глобальний спад проявиться як уповільнення зростання світового ВВП до 2% і нижче. Але про-

гноз по глобальному ВВП погіршитися, якщо серед інвесторів почнеться паніка через зростання державних боргів, а політики перейдуть до протекціоністських заходів і девальвації національних валют. В періоді економічного спаду уряди більшості держав розробляють власні антикризові програми з огляду на структурні особливості національних економік. До них, переважно, включаються державний контроль над фінансовою системою неринковими методами регулювання; оперативна підтримка реального сектору економіки шляхом обмеження імпорту споживчих товарів, протекціоністських заходів для експортерів, підтримки імпортозаміщення та високотехнологічних виробництв; заходи щодо пожевлення внутрішнього споживчого ринку тощо.

Ще складнішими є завдання для України, яка в умовах зовнішньої агресії має не лише стабілізувати економічне і суспільно-політичне середовище, але й здійснювати політику стійкого довгострокового економічного зростання. Первісне відновлення економіки України, очевидно, проходитиме повільніше, ніж після світової кризи 2008-2009 років. Тоді, в 2009 році, основним чинником скорочення ВВП майже на 15% було зменшення зовнішнього попиту, який швидко відновився, а ВВП в наступних 2010-2011 роках зріс на 4-5%. Зараз світова економіка зростає помірними темпами, тому економічне зростання в Україні найближчим часом буде тісно пов'язане з її досить обмеженими внутрішніми ресурсами. Задля нівелювання впливу кризових процесів у світі та досягнення своєї економічної безпеки Україна (за прикладом розвинутих країн) має сформувати загальнодержавну антикризову Програму, зорієнтовану на підтримку реального сектору національної економіки та забезпечення прийнятного рівня життя своїх громадян. Неодмінною умовою успішної реалізації комплексу антикризових заходів є стабілізація політичної ситуації в державі, вирішення воєнних конфліктів, консолідація зусиль усіх владних інститутів, без огляду на партійні чи ідеологічні розбіжності.

Висновки. У світі може розпочатися нова глобальна криза. Поштовхом до неї відповідно до "принципу доміно" може бути економічний спад у Китаї, що розпочався з кінця 2015 р. Китай, з його переважно високими темпами економічного зростання, високою долею у розподілі світового ВВП та вагомою роллю у зовнішньоторговельних відносинах, є великим гравцем на глобальному ринку, з яким слід рахуватися. Економіка України – навіпаки – є слабкою і значною мірою залежить від ситуації в країнах-світових лідерах, в тому числі від китайської економіки. Зважаючи на поточну системну соціально-економічну та політичну кризу в Україні, зовнішню військову агресію та ризики глобального спаду світової економіки, наша країна може в черговий раз постраждати найбільше. Для скорішого подолання кризи в Україні необхідно використовувати комплекс заходів економічного та організаційного характеру. Зокрема, щоб не бути залежною від світових катаклізмів в цілому та від поточного спаду в країні-економічному партнерові Китаї, експортоорієнтована економіка України має компенсувати втрати на світовому ринку за рахунок розвитку свого внутрішнього ринку.

Дискусія. З вивчення наслідків світової фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. та загрози нового глобального спаду економіки через падіння у серпні 2015 р. фондового та валютного ринків Китаю з новою силою відновилися дискусії щодо закономірностей су-

часного циклічного розвитку та загальної турбулентності світової системи, причин початку кризи та нового циклу, а також перспектив відновлення світової економіки.

Дана стаття є продовженням дослідження автора закономірностей циклічного розвитку світової та національних економік, насамперед, економіки України. Матеріали цієї роботи є основою для подальших досліджень, серед яких найбільше перспективними є здійснення наукових передбачень та попереджень наступних кризових потрясінь, а також запобігання поширення їх негативних наслідків.

Список використаних джерел

1. Антикризове управління: теорія, методологія та механізми реалізації: моногр. / О.В. Коваленко; Запорізька державна інженерна академія. – Запоріжжя: ЗДІА, 2011. – 466 с.
2. Грішнова О. А. Людський капітал в умовах кризи: оцінка і пошук можливостей збереження / О.А. Грішнова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія "Економіка" – 2015. – №170. – С. 11-16. <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/170-5/2>
3. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність у контексті подолання системної кризи в Україні / О.А. Грішнова // Демографія та соціальна економіка. – 2011. – № 1. – С. 39–46.
4. Красота О. В. Розгортання світової економічної кризи в Україні та можливості обмеження рецесії / О.В. Красота // Вчені записки УЕП "КРОК". Вип. 19. – К., 2009. – С. 27-37.
5. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.
6. Мельничук Д. П. Антикризове управління людським капіталом: зміст та завдання в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/3013/1/Melnichuk.pdf>. Назва з екрана.
7. Мошинский Б. Германия получила неутешительные экономические новости, – Business Insider [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/news/-/362492/germaniya-poluchila-neuteshitelnye-ekonomicheskie-novosti-business-insider> – Назва з екрана.
8. Почему произошел китайский обвал, – мнение [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://news.eizvestia.com/news_economy/full/374-pochemu-proizoshel-kitajskij-obval-mnenie – Назва з екрана.
9. Торговельно-економічне співробітництво між Україною та Китаєм / Офіційний сайт Посольства України в Китайській Народній Республіці та в Монголії (за сумісництвом) / <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/trade> – Назва з екрана.
10. Фінансова криза-2015. Економісти б'ють на сполох [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua.korrespondent.net/business/3576322-finsova-kryza-2015-ekonomisty-buit-na-spolokh> – Назва з екрана.
11. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти / наук. керівник проекту акад. НАН України М. З. Згуровський // Міжнародна рада з науки (ICSU); Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут"; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – Київ: НТУУ "КПІ", 2015. – 136 с.
12. Шапран В. Девальвація юаня. Китай взяв в заручники світову економіку [Електронний ресурс] / В.Шапран – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/08/20/7037099/> – Назва з екрана.
13. Bloomberg: Економіка України – найслабша у світі [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://24tv.ua/news/showNews.do?bloomberg_ekonomika_ukrayini_nayslabsha_u_svit_i&objectId=589782&tag=ukrayina – Назва з екрана.
14. Citigroup: У России и стран БРИКС уже начались серьезные проблемы [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://politkruhna.info/novosti/citigroup-u-rossii-i-stran-briks-uzhe-nachalis-sereznye-problemy.html> – Назва з екрана.
15. China crisis and its global impact / Aug 21 2015 / <http://www.fxstreet.com/analysis/daily-currency-insight/2015/08/21/> – Назва з екрана.
16. Krugman, Paul. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. – W.W. Norton Company Limited, 2009.
17. The Guardian: Китай "переждет" кризис, а вот Европа стремится к обвалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ria.ru/world/20150827/1211499412.html#ixzz3liq80R96> – Назва з екрана.

Надійшла до редколегії 20.09.15

Е. Красота, канд. экон. наук, доц.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

УГРОЗА ГЛОБАЛЬНОГО СПАДА ЭКОНОМИКИ КАК РЕЗУЛЬТАТ ДЕЙСТВИЯ "ПРИНЦИПА ДОМИНО"

Определены эволюция и главные признаки мировых послевоенных экономических спадов в странах Северной Америки, Западной Европы, Японии и в Украине со второй половины XX в. до нынешнего этапа; выяснены причины, которые столкнули одну из крупнейших мировых экономик – китайскую экономику – в кризис; проанализировано место Китая в мировой экономической системе; определена степень влияния спада в Китае на стабильность глобальной экономической системы в целом и обострения кризисных процессов в Украине в частности.

Ключевые слова: социально-экономический кризис; глобальный спад; "принцип домино"; антициклическая политика.

O. Krasota, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

THREAT OF GLOBAL ECONOMIC DOWNTURN AS A RESULT OF "DOMINO EFFECT"

The paper defines the evolution and main features of the post-war global economic recession in North America, Western Europe, Japan and Ukraine in the second half of the twentieth century until the present stage; clarifies the reasons that pushed one of the most powerful world economies – the Chinese economy – into the crisis; analyzes China's place in the global economic system; estimates the impact of China's decline on the stability of the global economic system and worsening the crisis processes in Ukraine.

Key words: social and economic crisis; the global recession; "Domino Effect" (chain reaction); countercyclical policy.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 2015; 11(176): 35-39

УДК 338.48

JEL G20; P46; R58; Z10

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/176-11/5>

Р. Тринько, д-р экон. наук, проф., академик НААН Украины,

Я. Григор'єва, канд. экон. наук, асист.

Львівський національний університет ім. Івана Франка, Львів

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ

У статті проаналізовано важливість фінансового забезпечення туристичної галузі. Наведено можливі варіанти фінансування. Проаналізовано та обґрунтовано бюджетне фінансування. Запропоновано альтернативні шляхи фінансового забезпечення для туристичної галузі. Зроблено висновки щодо покращення фінансового стану туристичної галузі. Запропоновано нову економічну категорію – економічна бідність. Визначено основні принципи бідності, шляхи та наслідки їх подолання. Висвітлено переваги впливу туризму на соціально-економічне відродження населення.

Ключові слова: туристична галузь, фінансове забезпечення, інвестування туризму.

Вступ. У сучасних умовах, коли економіка України опинилася у кризовому становищі, знижується валовий національний продукт, зростає рівень безробіття, важливим є концентрація зусиль держави на пріоритетних галузях національної економіки, до яких, зокрема належить і туристична галузь. Сьогодні загальноновизнаним фактом є віднесення туристичної діяльності до найбільш швидко прогресуючих галузей світового господарства. Підкреслено, що туризм позитивно впливає на національну економіку. Тому для забезпечення подальшого розвитку туризму слід збільшити фінансове забезпечення цієї галузі.

Метою статті є виявлення основних проблем та специфіки фінансового забезпечення туристичної галузі України.

Огляд літератури. Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку туристичної галузі в Україні внесли такі вітчизняні вчені як Л.Левковська, І.Маларчук, Г.Мунін, Д.Прейгер [4] та багато інших.

Фінансово-економічні проблеми розвитку туристичної галузі піднімаються в роботах українських науковців. Дослідження А.Кулінської [5] щодо особливостей фінансового механізму в туристичній галузі. С.Захарчук [6] обґрунтовує загальні фінансово-економічні проблеми, що стосуються фінансування туристичної галузі, Ю.Варланов [7] з позиції місцевого рівня досліджує фінансовий механізм розвитку туризму.

Методологія дослідження. У роботі були застосовані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Методологічною основою дослідження щодо виявлення ефективних механізмів фінансового забезпечення туризму є загальнонаукові методи. У статті використано прийоми абстрактно-логічного методу, а саме: аналізу і

синтезу, індукції та дедукції. Для оцінки ефективності доходів населення для фінансового забезпечення галузі були застосовані статистичний метод та табличного відображення інформації. На основі структурно-логічного алгоритму запропоновано добробутну концепцію фінансового забезпечення туристичної галузі.

Постановка завдання: виявити основні проблеми та специфіку фінансового забезпечення туристичної галузі України. Обґрунтувати заходи покращення фінансування туристичної галузі.

Основні результати. Туризм в світовій економіці являється одним з провідних і найбільш динамічних галузей із-за швидкого росту. Для 38% країн в світі – туризм, основне джерело доходу, для 83% – одна із п'яти домінуючих галузей в національній економіці. В Україні частка ВВП в туризмі не перевищує 2%, але доходи від міжнародного туризму у 2009 р. становили 3576 млрд., а у 2012 р. – 4842 млрд. грн.

К.В. Константинова в одній із своїх праць наводить дані про те, що у багатьох країнах світу туризм є однією з найбільш пріоритетних галузей, внесок у валовий дохід яких складає 20-45%, а надходження від іноземного туризму є основним джерелом отримання валюти [8, с.85].

На сьогоднішній день, коли Україні перебуває у вкрай складному становищі, і може не доотримувати 8-9% ВВП, із-за зниження промислових підприємств на сході країни, які давали країні 30% її валютної виручки на допомогу може прийти туризм.

За підрахунками фахівців Української туристичної асоціації, у 2012 р. іноземці, які подорожували Україною залишили 571 млн. дол. Так, у 2013 р. подорожував кожен 7 землянин, і цей мільярд осіб залишив у країнах перебування 1,5 трлн. дол. За прогнозами фахівців, кількість туристів у світі з кожним роком тільки зростатиме.

© Тринько Р., Григор'єва Я., 2015

Курорти та рекреаційні комплекси в Україні сягають 9,1 млн. га або 15% території, функціонує 60 історико-культурних заповідників, у тому числі 15 національних. У списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО – 7 вітчизняних об'єктів. Не менш багата інфраструктура туризму, оскільки за даними Деркомстату у країні працює 1200 готелів на 100 тис. місць, щороку вони обслуговують 4 млн. осіб з яких 17% – іноземці [3].

Як бачимо Україна має все для вдалого функціонування галузі, відкритим тільки залишається питання фінансування туризму.

Фінансове забезпечення туристичної галузі – це створення сприятливого середовища щодо виділення, розподілу та залучення фінансових ресурсів для розвитку туризму.

Фінансове забезпечення туристичної галузі має ряд специфічних рис, пов'язаних перш за все з механізмом її функціонування. В основному ця галузь потребує фінансування в суміжні сфери діяльності (готельне та ресторанне господарство, транспорт, розважальну інфраструктуру, народні промисли та ін.), а з іншого боку соціальний ефект туризму полягає в тому, що оновленою інфраструктурою користуються не лише туристи, а й місцеве населення.

Джерелами фінансування туристичної галузі виступають:

- державний бюджет;
- місцеві бюджети;

З метою розширення фінансової підтримки туристичної галузі з місцевих бюджетів, необхідно [13]:

• поступово розширити перелік інструментів, якими користується місцева влада для збільшення обсягу класних коштів. Це і залучення інвестицій, і розширення ринків кредитування поточних потреб (зокрема, у сфері житлово-комунального господарства на фінансування утримання мереж водопостачання, ремонту будівель), і вихід на фінансові ринки;

• поширювати програмно-цільовий метод складення та виконання місцевих бюджетів з метою підвищення прозорості та ефективності використання бюджетних коштів;

• упорядкувати міжбюджетні відносини, збільшити частку цільового фінансування, забезпечити формування горизонтальних міжбюджетних відносин;

• забезпечити розширення доходної бази місцевих бюджетів, передання часток окремих загальнодержавних податків (податку на прибуток підприємств; запровадження податку на нерухомість), пошук не бюджетних фінансових ресурсів.

• запровадження механізмів, які б регламентували спрямування коштів на реалізацію інноваційно-інвестиційних програм розвитку і модернізації виробничої, транспортної інфраструктур регіонального значення та створення нових робочих місць.

- приватні інвестиції;
- міжнародна допомога.

Одним з основних джерел фінансування у сфері туризму є бюджетне фінансування в межах видатків, передбачених у державному бюджеті на відповідний рік. Обсяг бюджетного фінансування у сфері туризму у 2011 р. становив 1,59 млн. грн., у 2012 р. 2,44 млн. грн. та у 2013 р. 1,94 млн. грн. Державна політика в сфері регулювання фінансового забезпечення туризму не відрізняється системністю та поступовістю, постійно коливається між необхідністю інвестування в туризм і прагнення скоротити видатки бюджету. Очевидними є незначні обсяги бюджетного фінансування туристичної галузі. Незважаючи на таку політику влади надходження від сфери туризму до Державного бюджету України має позитивну динаміку що зображено на рис. 1.

Для забезпечення діяльності підприємств туристичної галузі можливі різні варіанти фінансування. Але для забезпечення добросовісної конкуренції між підприємствами необхідно застосовувати такі варіанти фінансування:

- пільгове кредитування;
- спрощена процедура кредитних проектів;
- страхування ризиків;
- зниження рівня відсоткових ставок;
- залучення додаткових ресурсів [12].

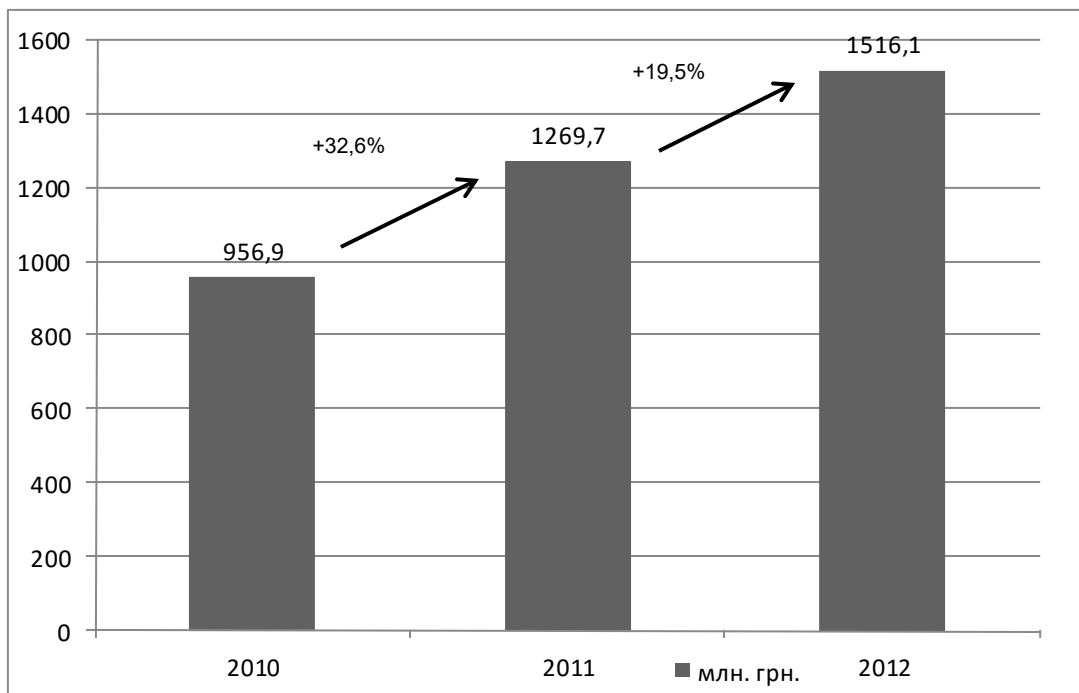


Рис. 1. Динаміка надходжень до ДБУ від туристичної діяльності у 2010-2012 рр. (млн. грн.)

Джерело: Розраховано авторами на основі [11].

В той же час провідну роль у створенні сприятливого середовища у сфері туризму повинна проводити держава. Виділяють такі державні важелі фінансового характеру щодо розвитку туристичної галузі [2, с.24]:

- **фінансово-кредитні**, спрямовані на створення сприятливого фінансово-кредитного середовища для

розвитку підприємницької діяльності у туристичній галузі (мікрокредитування, пільгове кредитування, державне субсидювання, лізинг, тренінги з фінансово-кредитних питань для туристичних підприємств). Схема формування фінансово-кредитного механізму подано на рис. 2.



Рис. 2. Формування фінансово-кредитного механізму

Джерело: власна розробка авторів.

- **податкові** – передбачають оптимізацію кількості податків для підприємств туристичної галузі, надання податкових пільг під конкретні проекти, які спрямовані на вирішення регіональних і соціальних проблем, інвестування у туристичну галузь (податкове регулювання, оптимізація кількості і величини податків у туристичній діяльності; створення сприятливих умов для залучення інвестицій; бюджетне фінансування програм розвитку туризму; надання податкових пільг) [2, С.24].

Для створення сприятливих умов у сфері туризму, на нашу думку необхідно внести такі зміни до Податкового законодавства:

- стимулювання розвитку матеріально-технічної бази та рекламних заходів санаторно-курортного та готельно-туристичного комплексів України за рахунок надання 20% знижки при оподаткуванні санаторно-курортних (оздоровчих) закладів, готелів та інших суб'єктів туристичної діяльності. Кошти, спрямовані на рекламу, сприятимуть підвищенню іміджу України, подальшому збільшенню обсягу туристичних послуг іноземними туристами та валютних надходжень в Україну.

- звільнення від податку на додану вартість операцій з продажів путівок на лікування у санаторно-курортні заклади, що дасть змогу збільшити їх завантаженість і, як наслідок – обсягів відрахувань до бюджетів усіх рівнів.

- пільгове оподаткування земельних ділянок на яких знаходяться об'єкти туристично-рекреаційного комплексу, що сприятиме не лише розвитку його матеріальної бази, а й зменшенню вартості послуг та підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Для розвитку туристичного бізнесу в Україні, альтернативними можуть стати такі форми фінансування:

Боніфікація відсотків і поручительство відносно позик і субсидій – уряд або спеціальний орган може гарантувати позики, надані комерційними банками на розвиток туризму. При цьому передбачається проведення оцінки ризиків та можливостей виконання проекту.

Фінансування через бізнес-інкубаторів. Бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності [1].

Найважливішими функціями бізнес-інкубаторів є:

- надання приміщення для офісів/майстерень на умовах оренди, часто (у деяких містах/центрах) за цінами нижчими від ринкових і з гнучкими умовами одержання додаткового місця за вимогою,

- адміністративні і технічні послуги (телефон, копіювання, приміщення для конференцій/зустрічей, секретаріат і т. д.)

- консалтинг/бізнес-планування для починаючих і потенційних підприємців. Також можливий широкий набір інших (консалтингових) послуг, трансфер технологій, пропозиції по проведенню семінарів і тренінгів і т. д.

Інкубатори опікують молоді фірми, допомагаючи їм вижити і рости під час стартового періоду, коли вони найбільш уразливі. Інкубатори забезпечують практичну адміністративну допомогу, доступ до фінансування й основні професійні і технічні послуги. Більшість інкубаторів також пропонують підприємницьким фірмам спільні офісні послуги, доступ до устаткування, гнучкі умови оренди і розширюваний простір – усі під одним дахом. Головна мета програми інкубації – готувати і випускати успішні підприємства, що є фінансово життєздатними й автономними.

Венчурне фінансування. Новою для України, але достатньо відомою у світі формою інвестування є венчурне фінансування, яке має деякі відмінності порівняно із традиційними формами фінансування. Венчурний капітал (англ. Venture Capital) – капітал інвесторів, призначений для фінансування нових, зростаючих підприємств, або таких, що борються за місце на ринку, і тому зв'язаний з високою або відносно високою мірою ризику, капітал використовується для прямих приватних інвестицій переважно в малий або середній бізнес (<http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3644>). Переваги венчурного фінансування полягають в тому, що створювані невеликі фірми мають доступ до фінансових ресурсів, а також можливість консультацій з питань виробництва, фінансів, управління персоналом, чим забезпечуються гнучкість в управлінні та швидкість прийняття рішень.

Одним з ефективних джерел фінансування може стати утворення підприємства у сфері туризму разом з іноземним партнером. В цьому випадку інвестор включається в склад цього підприємства і має можливість не тільки контролювати використання своїх коштів, а і

оперативно впливати на зміни напрямків проведення інвестиційної діяльності, впроваджувати результати наукових досліджень та просувати нові товари та послуги на ринок, як внутрішній, так і зовнішній. Підприємство має можливість зменшити свої витрати за рахунок не сплати відсотків за користування банківським кредитом. При цьому джерелі фінансування ризик розподіляється також і на інвестора.

Одним з найобґрунтованіших методів, що найчастіше використовуються у туристичній діяльності, для одержання доходів є **диверсифікація**.

1. Диверсифікація видів туристичної діяльності (використання альтернативних можливостей одержання доходів від різних видів послуг).

2. Диверсифікація контрагентів. Туроператори здійснюють її, укладаючи контракти з декількома мережами готелів, перевізниками, страховими компаніями; створюють широку мережу турагенцій.

3. Диверсифікація портфеля цінних паперів. У разі інвестування у різні цінні папери декількох підприємств зростає ймовірність отримання доходу і зниження рівня ризику втрати прибутку.

4. Диверсифікація депозитного портфеля. За наявності тимчасово вільних коштів у підприємства туристичної індустрії їх можна розмістити на депозитне зберігання в різних банках.

В системі фінансового забезпечення туристичної галузі ми пропонуємо фактично нову і в той же час надзвичайно ефективну концепцію вирішення цього питання на принципах першочергового подолання бідності населення. Адже 45 – 46 мільйонна чисельність населення України є найбільш могутнім інвестиційним джерелом і в той же час не вимагає додаткових затрат по забезпеченню кредитних процесів, що може бути за умов надання позик чи іноземних інвестицій. Лише у випадку, що кожен житель держави вкладе в туристичну галузь по одній гривні, загальна сума складатиме 45 – 46 млн. грн., при умові відповідних вкладень по 100 грн., загальна сума інвестицій складатиме 4,5 млрд. грн.

Ми пропонуємо наступне трактування категорії "туристична бідність: туристична бідність, це відсутність в особистості можливості знати та володіти інформаційно-кваліфікованими параметрами про туристичний продукт та матеріальних ресурсів доступу до нього. Ми вважаємо, що алгоритмічна модель подолання бідності є основоположною базою фінансового забезпечення

туристичної галузі. Всі інші шляхи фінансового забезпечення туристичної галузі є, на нашу думку, похідними від моделі подолання бідності.

Важливим фактором подолання бідності є зростання освітнього рівня населення. Для успішного розвитку економіки необхідно, щоб в структурі населення було 55-60% людей з вищою освітою. Професор В.Куценко наводить формулу, яка набула широкого вжитку на Заході, за якою вважається, що коли сім'я вкладає в освіту 10% свого доходу, її добробут зростає на 26% [9, с.32].

Одним із показників бідності населення є питома вага витрат населення на харчування. У розвинутих країнах на харчування витрачають 10-11%, в той час коли в Україні фактичний рівень витрат на харчування складає 65-70%. За таких умов практично неможливо вести мову про виділення фінансових ресурсів на придбання туристичних послуг, тобто на фінансове забезпечення туристичної галузі. Лише за умови, що буде подолано бідність населення воно стає найбільш надійним та масштабним інвестором будь-якого проекту, в тому числі і туристичної галузі.

За даними О.М.Шпичака та О.В.Боднар, при умові, що на продовольство буде витрачено 25,1%, необхідний розмір заробітної плати в Україні повинен становити 7713 грн. (за умов фактичної структури харчування), та 10976 грн. за умов розміру та структури харчування на рівні країн Європи, і 23411 грн. – на рівні Німеччини. Фактичний рівень заробітної плати в Україні за 2012 р. складав 3026 грн., що до оптимального рівня в Україні складав 39,2%, до рівня країн Європи – 27,6%, та рівня Німеччини – 12,9%. Наведені дані дають підставу стверджувати про:

- надзвичайно низьку купівельну спроможність населення України, яку можна трактувати як бідність;
- для підвищення купівельної спроможності населення та активізації діяльності внутрішнього ринку, в тому числі забезпеченні попиту на туристичні послуги, необхідно подолати бідність населення.

Ми наголошуємо, що матеріальний стан людини позначається на її виборі туристичних продуктів, а доходи населення є одним із найважливіших показників, який характеризує рівень його економічного та соціального стану. Результати дослідження показали пряму залежність попиту на туристичні послуги від рівня оплати праці (табл. 1).

Таблиця 1. Середній рівень заробітної плати в адміністративному регіоні як чинник фінансового забезпечення туризму, 2014 р.

Група областей за рівнем середньомісячної зарплати, грн.	Кількість областей	Середня зарплата		Потенційні можливості формування бюджету для туристичної галузі		Кількість туристів на 100 тис. населення	
		грн.	до I групи, %	Заробітна плата	Можливість формування бюджету для туризму	осіб	до I групи, %
I до 1880 (проблемні)	12	1769,0	100	1769,0	0	3,75	100
II 1880 – 2104,0 (розвинені)	6	1992,0	112,6	1992,0	223	4,59	122,4
III 2105 і більше	7	2327,0	131,5	2327,0	558	5,50	146,6
В Україні	25	2239	126,6	2239	470	4,6	122,7

Розраховано авторами на основі [10, 11].

Заощаджень населення є суттєвими для економіки, оскільки інвестиції фізичних осіб з кожним роком мають тенденцію до зростання і за останні 6 років зросли майже в 4 рази, хоча у абсолютному вираженні залишаються незначними порівняно з банківськими депозитами – 2,63 млрд. грн. за номінальною вартістю розміщених цінних паперів станом на 31 грудня 2013 року [14].

Алгоритмічна модель подолання бідності населення є основоположною базою фінансового забезпечення

туристичної галузі, в якій виділяємо причини, шляхи та наслідки подолання бідності населення.

До причин бідності ми відносимо: асиметричність результатів приватизації; військово-сировинна структура економіки; зношеність основних фондів (80-90%); тонізація економіки; відсутність імпорто-заміщуючої ідеології; ідеологічна та політична багатовекторність; розвал сільського господарства, контрабанда продукції; висока енергомісткість.

До шляхів подолання відносяться: структурні перевернення економічної моделі; зростання продуктивності праці; відновлення стимулюючої ролі зарплати; інноваційний розвиток, ріст освітнього рівня населення; забезпечення соціальних стандартів; оновлення матеріально-технічної бази.

Наслідки подолання бідності: скорочення майнової нерівності, зниження соціальної напруги; розширення внутрішнього ринку; розширення попиту на соціальні послуги; розширення ринку туристичних послуг; формування соціальної самодостатності населення.

Проаналізувавши зарубіжний досвід пріоритетними напрямками фінансового забезпечення туристичної галузі є:

Фінансування інфраструктури (довгострокове фінансування, державно-приватне партнерство); підтримка розвитку конкурентоспроможності туристичних продуктів на внутрішньому та міжнародному ринках; інше фінансування (короткострокове фінансування, квазі-капітал, синдикація).

Висновки. Таким чином, враховуючи, що з одного боку, туризм є складною системою і залучає до свого функціонування велику кількість суміжних галузей, а з іншого – пріоритетність його розвитку для економіки країни ставить перед нашою державою створення об'єктованого фінансово-інвестиційного механізму забезпечення подальшого його розвитку.

Фінансові інструменти, що забезпечують розвиток туристичної галузі, які варто використовувати в Україні, включають: 1) бюджетне фінансування програм розвитку туризму, лізинг; 2) кредитування (надання кредитів на пільгових умовах для фінансування туристичних об'єктів; зниження процентних ставок банківського кредитування); 3) податкові пільги (звільнення від частини податків) під конкретні проекти, оптимізація кількості, зменшення ставок податків і зборів, зменшення податкового тиску на суб'єкти туристичної діяльності, надання податкових канікул тощо; 4) субсидювання – безповоротне надання коштів для покриття витрат, збільшення прибутків; 5) підтримка підприємств банками, страховими компаніями, корпораціями та ін.

Фінансування передбачає залучення коштів в першу чергу в розвиток сучасної туристичної інфраструктури, внутрішнього та соціального туризму. Фінансове забезпечення повинно стати основою державної туристичної політики та сприяти розвитку економічного потенціалу країни. Запропонована нами концепція людиноцентристської (егоцентристської) моделі фінансового забезпечення туризму передбачає подолання майнової поля-

ризації суспільства та відповідного зростання попиту на туристичні послуги.

Дискусія. Водночас, недостатньо дослідженими залишаються аспекти пов'язані з аналізом досвіду державної підтримки в системі регулювання та розвитку туристичної галузі розвинених країн і потребують поглибленого опрацювання.

Список використаних джерел

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2009 р. № 510 "Про затвердження Порядку реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва".
2. Механізм державного управління туристичною галузю (регіональний аспект): наукова розробка / М.Біль, Г.Третяк, О.Крайник – К.: НАДУ 2009. – 40 с.
3. І.Винниченко Кому потрібен туризм – Економічна правда / Електронний ресурс – <http://www.epravda.com.ua/columns/2014/10/28/501487>
4. Левковська Л., Чабан Р., Мунін Г. Стан і перспективи розвитку туризму та готельного бізнесу в Україні // Економіка України – 2003 – №6. – с.31-36.
5. Куліньська А. Особливості фінансового механізму державного управління суб'єктами невиробничої сфери (на прикладі туристичної галузі України) // Ефективність державного управління: Збірник наукових праць. – 2009. – Вип.18/19. – С.468-476.
6. Захарчук С. Фінансово-економічні проблеми функціонування туристичної галузі // Економіка. Управління. Інвестиції. Електронне науково-фахове видання. – 2010. – №1(3).
7. Верланов Ю. Фінансово-економічний механізм та інструменти політики туризму в Україні // Наукові праці ЧДУ ім. Петра Могили. – 2005. – Том 38. Випуск 25. – 2005. – С.76-85.
8. Константинова К.В. Вплив туристичної індустрії на світову економіку / К.В. Константинова // Економіка розвитку: наук. журнал. – 2005. – №4. – с. 84-86.
9. Куценко В. Зміцнення соціальної бази реформ – шлях до подолання бідності / В.Куценко // Економіка України: політико-економічний журнал. – 2002. – №2. – с. 27-34.
10. Туристична діяльність в Україні у 2014 році. // Київ. – 2014. – С. 272.
11. Офіційний сайт служби статистики України Електронний ресурс – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Григор'єва Я.В. Фінансове забезпечення туристичної галузі: стан та проблеми /Я.В. Григор'єва//Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – Львів: ЛьвДУВС, 2012. – Вип.2. – С.247-254.
13. Білик Р.Фінансове забезпечення регіонального розвитку в Україні у контексті децентралізації // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА. 2(167)/2015. – С.43-48 / DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/7.
14. Носова Є.Заощадження домогосподарств як джерело інвестиційних ресурсів в Україні // ВІСНИК Київського національного університету імені Тараса Шевченка. ЕКОНОМІКА.2(167)/2015. – 73-80 / DOI: dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/12
15. Беліков О. Венчурне фінансування Електронний ресурс - <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3644>
16. Шпичак О. М. Проблеми ємності внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні у контексті купівельної спроможності населення / О. М. Шпичак, О. В. Боднар // Економіка АПК. – 2013. – № 6. – С. 5-13. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2013_6_3.

Надійшла до редколегії 15.10.15

Р. Тринько, д-р экон. наук, проф., академик НААН Украины,
Я. Григор'єва, канд. экон. наук, ас.
Львовский национальный университет им. Ивана Франко, Львов, Украина

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СФЕРЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

В статье проанализированы важность финансового обеспечения туристической отрасли. Приведены возможные варианты финансирования. Проанализированы и обоснованы бюджетное финансирование. Предложены альтернативные пути финансового обеспечения для туристической отрасли. Сделаны выводы по улучшению финансового состояния туристической отрасли. Предложено – новая экономическая категория – экономическая бедность. Определены основные принципы бедности, пути и последствия их преодоления. Освещены преимущества влияния туризма на социально-экономическое возрождение населения.

Ключевые слова: туристическая отрасль, финансовое обеспечение, инвестирование туризма.

R. Trynko, Doctor of Sciences (Economics), Prof., Academician NAS of Ukraine,
Y. Grygoriyeva, PhD., assistant
Lviv National University of Ivan Franko, Lviv, Ukraine

SOURCES OF FINANCING TOURISM: CHALLENGES AND SOLUTIONS

Theoretical and methodological grounds for the development of economic activity and financial support for tourist industry have been generalized and systematized, the practical and scientific-methodological guidelines on the development and effective functioning of tourist industry in Ukraine have been developed. The basic factors concerning the tourist development influences on economic development, providing jobs and fighting against poverty of population living in have been substantiated. The article presents the possible financial security of the tourism industry through the use of foreign experience. The state of the consumer market and its influence in shaping the economy of Ukraine. An improved financial situation of the tourism industry and reviewed the role of tourism in ensuring welfare. Shows options for funding. Analyzed and justified government funding. An alternative ways of financial support for the tourism industry. The conclusions on improving the financial condition of the tourism industry. The advantages of tourism impact on the socio-economic recovery of the population.

Keywords : tourism, financial security, tourism investment.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 2015; 11(176): 40-42

JEL: B220;J21

УДК 330.837; 331.522

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/176-11/6>

В. Чувардинський, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕРСПЕКТИВ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Досліджено зарубіжний досвід забезпечення інноваційності розвитку ринку праці, проаналізовано сучасні тенденції розвитку окремих сегментів ринку праці. Визначено проблеми забезпечення можливостей реалізації інноваційних перспектив розвитку ринку праці України, найбільш серйозною з яких є збереження значної частки низькоефективної праці у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили. Виявлено напрями реалізації інноваційних перспектив розвитку ринку праці України за рахунок підвищення якості освітніх послуг на основі формування системи безперервної освіти "life-long education" з метою оптимізації професійно-кваліфікаційної структури робочої сили.

Ключові слова: ринок праці, інноваційні перспективи, аутсорсинг, професійна мобільність, безперервна освіта.

Вступ. Розвиток національних економік в умовах посилення тенденцій глобалізації залежить від впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, що визначають конкурентоспроможність національних економік, стабільність макроекономічного середовища, рівень життя населення. Кризові явища 2008-2009 років засвідчили вразливість національних економік до коливань зовнішньоекономічної кон'юнктури, залежність від реалізації конкурентних переваг. Однак в сучасних умовах лише отримання конкурентних переваг, що пов'язані з посиленням ролі інноваційних складових економічного розвитку країн, забезпечує можливості підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Разом з тим, можливості реалізації цих конкурентних переваг залежать від розвиненості ринку праці, поширення інноваційних моделей зайнятості. У першу чергу, це стосується підготовки висококваліфікованих спеціалістів, здатних не лише засвоювати знання, але й систематично підвищувати рівень конкурентоспроможності. При цьому необхідно відмітити, що конкурентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації залежить не тільки від інноваційної активності підприємств, але й від наявності якісного трудового потенціалу, який може обслуговувати новітні технології [11]. Водночас важливим питанням залишається визначення специфіки форм та механізмів функціонування ринку праці як системи забезпечення нормального відтворення та ефективного використання праці в умовах інноваційних змін. Саме тому *актуалізуються* питання визначення напрямів та можливостей реалізації інноваційних перспектив розвитку ринку праці України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем та перспектив формування інноваційних моделей зайнятості в сучасних умовах приділялася значна увага у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Стратегія зростання "Європа 2020" визначає серед основних стратегічних завдань реформування ринку праці для забезпечення отримання населенням належних навичок і кваліфікацій, створення нових робочих місць інноваційного характеру [1]. Вітчизняні науковці, серед яких слід зазначити Д.П. Богину (D.P. Bogynya), В.М. Геєця (V.M. Geytz), О.А. Гришнову (O.A. Grishnova), С.П. Калініну (S.P. Kalinina), А.М. Колота (A.M. Kolot), Е.М. Лібанову (E.M. Libanova), В.В. Онікієнка (V.V. Onikienko), І.Л. Петрову (I.L. Petrova), В.М. Петюха (V.M. Petyukh), також досліджували проблеми формування інноваційної моделі зайнятості. Зокрема, переважна більшість науковців відзначає, що "...поступово екстенсивний тип зайнятості поступається місцем інноваційному, для якого характерна здатність економічно активного населення пристосовуватися до потреб економіки, викликаних технологічними нововведеннями" [8, с. 129].

Згідно точки зору авторів національної доповіді "Інноваційна Україна 2020" під редакцією В.М. Геєця, "...у

країнах, що реалізують інноваційно-технологічний тип розвитку, знання стають головним нематеріальним активом. Саме тому формування творчого потенціалу людини, що забезпечує система освіти та професійної підготовки, має ефективно реалізовуватися у механізмах інноваційної діяльності" [1, с. 273]. При цьому В.В. Онікієнко зазначав, що вплив інноваційного чинника на забезпечення прогресивної структури зайнятості проявляється через створення інституційних структур, що здійснюють дослідження та розробки, забезпечують впровадження інновацій у практику та створюють технологічні робочі місця [2, с. 206].

Разом з тим, окремі аспекти дослідження питань забезпечення інноваційності розвитку ринку праці в Україні залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, це стосується визначення ризиків та можливостей забезпечення ефективності цього процесу.

Метою даної статті є визначення проблем та можливостей реалізації інноваційних перспектив розвитку ринку праці України в сучасних умовах.

Результати. Активізація процесів глобалізації та інформатизації світового суспільства призводить до зміни орієнтації економіки країн не тільки на експорт сировини, скільки на розробку та використання високих технологій, підготовку висококваліфікованих кадрів, розвиток інновацій та експорт інтелектуальних ресурсів. Саме країни, які мають значний науково-інтелектуальний потенціал, можуть виграти у конкурентній боротьбі, забезпечити стійке зростання конкурентоспроможності своїх економік. Згідно точки зору Е.М. Лібанової, "інноваційний характер модерної економіки віддзеркалюється у високій швидкості технологічних змін і старіння знань, мінімум регламентацій, що тільки і дає змогу максимально використовувати творчий потенціал, креативність зайнятих" [6, с. 17].

Оскільки, за визначенням В.Д. Базилевича, ринок праці – це система соціально-економічних відносин між роботодавцями та найманими працівниками з приводу купівлі-продажу трудових послуг за цінами, що складаються під впливом співвідношення попиту та пропозиції [3, с. 28], саме через ринок праці певна частина населення залучається до процесу суспільної праці, та включається до складу зайнятих. При цьому форми зайнятості змінюються в результаті змін технологічних способів виробництва.

Посилення тенденцій глобалізації світової економіки призвело до виникнення та поширення нових моделей організації виробництва та праці. У першу чергу, це передбачає можливість залучення до розподілу праці територіально віддалених один від одного учасників, які спеціалізуються на виконанні регламентованих функцій та операцій (аутсорсинг, оффшоринг, інсорсинг, інформування). При цьому, на думку Томаса Фрідмана, найменш вразливими до аутсорсингу є наступні категорії працівників:

- професіонали найвищого ґатунку, які мають особливі професійні навички (видатні науковці, діячі мистецтв, спортсмени, представники top-management та ін.);

- спеціалісти (юристи, бухгалтери, хірурги, комп'ютерні архітектори, висококваліфіковані оператори станків та роботів), здатні виконувати специфічні види робіт з найвищою якістю;

- представники професій, безпосередньо пов'язаних із обслуговуванням сфери послуг; гнучкі спеціалісти, які здатні постійно освоювати нові знання та вміння, адаптуватися до інноваційних змін;

- представники "наскрізних професій", пов'язаних з інформаційними змінами (спеціалісти у сфері інформаційних комунікацій (обробки інформації, обслуговування ЕОМ)), а також зі сферами, органічно пов'язаними із структурною перебудовою світового господарства [4, с. 305].

Досвід Індії свідчить, що країна, отримавши можливість доступу до інформаційних систем, змогла покращити використання інтелектуального потенціалу населення. Серед конкурентних переваг індійських інженерів та програмістів слід відзначити не тільки невисокий рівень оплати праці, на який вони погоджуються, але й мотивацію до отримання та систематичного оновлення знань.

Індійські фірми почали розробляти програмні продукти, забезпечувати фірмам технічну підтримку та програмне забезпечення. Пошук інвестиційними (венчурними) фірмами США ефективних та порівняно низьковитратних шляхів інноваційного розвитку призвів до трансферу значного числа функцій індійським субпідрядникам (аутсорсинг).

Китай також став найбільшою офшорною зоною, яка забезпечує інтеграцію виробничих потужностей у глобальні мережі поставок. Це стало результатом значної концентрації низькооплачуваної робочої сили високого, середнього та низького рівня кваліфікації в країні, наявності швидко зростаючого споживчого ринку. Для Китаю характерна сильна конкуренція між товаровиробника-

ми, недостатньо жорстке трудове законодавство, особливості національного менталітету, що дозволило країні стати найбільшою базою виробництва компонентів електронної техніки та легкої промисловості.

Поступовий перехід від індустріального до знаннєвого типу суспільства призводить до збільшення частки сфери послуг як за внеском у ВВП, так і за кількістю робочих місць (при одночасному скороченні частки промисловості та сільського господарства). За даними GlobalEmploymentTrends (ILO, January 2014), у 2013 році у розвинених країнах (включно з усіма країнами Євросоюзу) у цьому секторі було зосереджено близько 73,9% загальної чисельності зайнятого населення, у країнах Центральної та Південно-Східної Європи та СНД – 54,6%, Латинської Америки та Карибського регіону – 63,5% [5, с. 96].

Однак за умов перебування економіки на індустріальній стадії розвитку значною залишається частка працівників, зайнятих важкою фізичною, монотонною працею. При цьому система промислового виробництва потребує стандартизованої робочої сили, оскільки у традиційних секторах економіки робітники виконують, передусім, стандартизовану роботу.

Серйозною проблемою забезпечення можливостей реалізації інноваційних перспектив розвитку ринку праці України є збереження значної частки низькоефективної праці у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили. Це є результатом повільних структурних реформ, слабкою сприйнятливістю професійно-кваліфікаційної структури ринку праці до структурних зрушень в економіці; утримання низького рівня професійної мобільності. Значні обсяги низькокваліфікованої праці у професійно-кваліфікаційній структурі робочої сили України обумовлені збереженням деформованої структури зайнятості на ринку праці (рис. 1).



Рис. 1. Структура зайнятих в економіці України за професіями у 2014 році, %¹

Джерело: Економічна активність населення України 2014: Стат.збірник/Державна служба статистики України// [Електр. ресурс]. – Режим доступу: // www.ukrstat.gov.ua

¹ Дані щодо економічної активності населення України за 2014 рік наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної республіки Крим та м. Севастополя.

Найбільш значною у структурі зайнятих в економіці України за професіями традиційно залишається частка найпростіших професій (18,3%), тоді як частка професіоналів та фахівців становить, відповідно, 17,1% та 12,2% [9, с. 103]. Разом з тим, майже 16-відсоткова частка робітників сфери обслуговування та торгівлі свідчить не стільки про розширення сегменту сфери послуг, скільки про зростання частки зайнятих у дрібно роздрібній торгівлі.

Однак посилення тенденцій інтелектуалізації трудової діяльності обумовлює поступове посилення гнучкості вітчизняного ринку праці. Одночасно створюються умови для активізації трудової поведінки, збільшення професійної мобільності, підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу працюючих. В окремих сегментах ринку праці України пріоритетного значення набуває наявність у трудового потенціалу креативного елемента. Особливо це стосується сегменту ІТ-технологій, для якого характерне не тільки здобуття нових знань та набуття навичок у процесі трудової діяльності, але й уміння їх творчо застосовувати.

Маючи значний освітній потенціал, Україна зберігає високі конкурентні позиції на ринку фріланс-програмування. У 2014 році до ТОП-20 університетів, випускники та студенти яких виконують аутсорс-замовлення, увійшли 9 українських університетів (зокрема, Харківський національний університет радіоелектроніки (0,8% від загального обсягу аутсорс-замовлень), Національний технічний університет "Київський політехнічний інститут" (0,75%) і ЗНТУ (0,72%).

Найбільшими центрами фріланс-програмування Східної Європи у 2014 році були Харків та Київ: зокрема, розробники програмного забезпечення цих міст виконують майже 6% усього обсягу замовлень [8]. Це свідчить про значний потенціал реалізації інноваційних перспектив розвитку ринку праці України за рахунок удосконалення діяльності служб ІТ-рекрутинга великих аутсорсинг-компаній.

Активізація інноваційних процесів обумовила посилення ролі освіти та професійної підготовки у розвитку людських ресурсів. Підвищення рівня вимог до якості робочої сили по мірі розвитку сучасних технологій потребує постійного удосконалення знань та умінь індивіда протягом трудового життя з метою забезпечення його продуктивної зайнятості, професійної мобільності та конкурентоспроможності. Підвищення якості освітніх послуг на основі формування системи безперервної освіти "life-long education" з метою оптимізації професійно-кваліфікаційної структури робочої сили виступає одним з напрямів реалізації інноваційних перспектив розвитку ринку праці України.

Висновки. Таким чином, місце країни у рейтингу геополітичної конкуренції за умов посилення інтеграційних процесів світової економіки, реалізація інноваційних перспектив розвитку ринку праці залежить від освітнього рівня нації, здатності економіки до генерації високої інноваційної активності. Державна політика зайнятості повинна бути спрямована на реформування освіти та професійного навчання, організацію безперервного навчання, стимулювання інноваційної активності працюючих. Це дасть змогу забезпечити якісний розвиток трудового потенціалу працівників та підвищення його конкурентоспроможності.

Дискусія. Сьогоднішній ринок праці з огляду на його значущість потребує ґлиблених наукових досліджень, створення ефективної державної політики зайнятості та чіткого нормативно-правового регулювання та побудови дієвої системи державних інститутів, котрі будуть імплементувати закордонний досвід до реалій ринку праці України та проводити контроль за їх функціонуванням.

Список використаних джерел

1. Інноваційна Україна 2020: Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; – НАН України, 2015. – 336 с.
2. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроспективний аналіз, проблеми, шляхи вирішення / В.В. Онікієнко. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 454 с.
3. Базилевич В. Д. Макроекономіка: підруч. / В. Д. Базилевич, К.С. Базилевич, Л.О. Баластрик. – [4-те вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2008. – 734 с.
4. Фридман Томас. Плоский мир: краткая история XXI века / Томас Фридман; пер. с англ. – М.: АСТ Хранитель, 2007. – 398 с.
5. Global Employment Trends 2014: Risk of a jobless recovery / International Labour Organization – Geneva: Publications Office of the International Labour Organization, 2014. – 126 p.
6. Лібанова Е.М. Соціальні проблеми модернізації української економіки / Демографія та соціальна економіка, 2012. – №1 (17). – с. 6-22.
7. Баластрик Л.О., Прушківська О.В. Сучасний стан та проблеми зайнятості населення України // Вісник Запорізького національного університету, №3(15), 2012. – С. 102-106.
8. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики (колективна монографія) / за ред. М.В. Туленкова; – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.
9. Економічна активність населення України 2014: Стат. збірник / Державна служба статистики України. – К., 2015. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Україна має значний потенціал на ринку фріланс-програмування // [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <http://hronika.info/ekonomika/69321-ukraina-ostaetsya-liderom-firlans-programirovaniya-shimkiv.html>
11. Council conclusions of 12 May 2009 on a strategic framework for European cooperation in education and training ('ET 2020') / Notices from European Union Institutions and Bodies (2009 / C119/02) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:119:0002:0010:EN:PDF>
12. Ільч Л.М. Узгодження кваліфікацій з урахуванням потреб ринку праці: проблеми та шляхи розв'язання / Демографія та соціальна економіка, 2015, № 3 (25). – С. 173-184 – ISSN 2072-9480. doi: 10.15407/dse2015.03.012.

Надійшла до редколегії 07.10.15

В. Чувардинский, асп.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина

РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПЕРСПЕКТИВ НА РЫНКЕ ТРУДА УКРАИНЫ

Исследован зарубежный опыт обеспечения инновационности развития рынка труда, проанализировано современные тенденции развития отдельных сегментов рынка труда. Определены проблемы обеспечения возможностей реализации инновационных перспектив развития рынка труда Украины, наиболее значимая из которых – сохранение значительного удельного веса низкоэффективного труда в профессионально-квалификационной структуре рабочей силы. Выявлено направления реализации инновационных перспектив развития рынка труда за счет повышения качества образовательных услуг на основе формирования системы непрерывного образования "life-long education" с целью оптимизации профессионально-квалификационной структуры рабочей силы.

Ключевые слова: рынок труда, инновационные перспективы, аутсорсинг, профессиональная мобильность, непрерывное образование.

V. Chuvardynskyi, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROSPECTS OF THE LABOR MARKET OF UKRAINE

The foreign experience of the provision of innovative development of labour market was investigated. The current tendencies of the development of labour market segments were analyzed. The main problems of the providing of the possibilities of innovative prospects of labour market development realization were defined. The most important reason is the saving of the significant share of low-effective labour in the occupational and qualification structure of labour force. The ways of the realization of innovative prospects of labour market development due to growth of quality of educational services on the basis of "life-long education" formation aimed on optimization of the occupational and qualification structure of labour force were defined.

Keywords: labourmarket, innovativeprospects, outsourcing, occupationalmobility, life-long education.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 2015; 11(176): 43-49

УДК 339.138

JEL D11, M31

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/176-11/7>

О. Юсупова, асп.

Київський національний торговельно-економічний університет, Київ

СКЛАДНІ ПРОМОАКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Розглянуто механізми впливу на попит, що лежать в основі деяких засобів цінового та натурального стимулювання продажів. Проведено порівняльний аналіз знижок за кількість та преміального стимулювання. Запропоновано та обґрунтовано виокремлення трьох різновидів поєднаного продажу. Визначено ключові відмінності між преміальним стимулюванням та поєднаним продажем на торговельному підприємстві. Розроблено рекомендації щодо визначення засобів стимулювання продажів, використаних в промоакціях, які поєднують кілька товарів.

Ключові слова: стимулювання продажів; стимулювання збуту; знижки; премії; роздрібна торгівля.

Постановка проблеми. Підприємства роздрібно торгівлі все більше ускладнюють умови акцій зі стимулювання продажів, намагаючись в рекламних матеріалах представити свої пропозиції в більш вигідному світлі. Так, в магазинах покупцям все частіше пропонують складні промоакції. До складних промоакцій відносимо такі акційні пропозиції, що поєднують у собі два і більше товарів. Представлення складних промоакцій може приймати різні форми (однакова знижка на всі товари за умови придбання певної їх кількості, знижка на другий чи третій товар, каскадні знижки, товар в подарунок тощо). Проте в основі таких промоакцій лежить досить невелика кількість цінових та натуральних засобів стимулювання продажів.

Цінове та натуральне стимулювання продажів мають принципово різні механізми впливу на покупців, використовують різні заохочення для переконання та застосовуються для досягнення різних цілей. Групування промоакцій за засобами стимулювання продажів, що лежать в їх основі, та розуміння їх економічної сутності мають важливе значення для правильної оцінки та прогнозування попиту на акційні товари (як під час акції, так і в післяакційний період) та аналізу ефективності різних засобів стимулювання продажів після їх проведення.

Проте існуючі наукові класифікації, що розподіляють засоби стимулювання продажів саме за використаними видами заохочень, важко застосовувати для систематизації реальних промоакцій через їх різноманітне оформлення. Адже промоакції, що використовують однакові засоби стимулювання продажів, можуть мати різні мотиваційні заклики і навики, різні за механізмом впливу на попит засоби можуть бути схожими за оформленням акційної пропозиції. Наприклад, згідно існуючих представлень в науковій літературі, подарунки відносять до натурального стимулювання і називають "преміями". Проте, чи є різниця між заохоченнями, що пропонують "другий товар в подарунок" та знижками "50% за умови придбання двох товарів"? Адже розміри економії та кількість товарів, що необхідно придбати для отримання економії, в даному випадку ідентичні один одному, відтак результати для покупця абсолютно однакові. То чи можемо ми відносити першу акцію до натурального стимулювання, а другу – до цінового?

Особливо систематизація промоакцій ускладнюється для підприємств торгівлі, адже існуючі класифікації розроблялись науковцями з позиції виробників, і тому не завжди легко використовуються для промоакцій, що ініціюються торговельними підприємствами для досягнення власних цілей. Для підприємств роздрібно торгівлі неоднозначна систематизація може призвести не тільки до складнощів у проведенні аналізу ефективності промоакцій та прогнозуванні попиту, але і у викорис-

танні наукових розробок та рекомендацій стосовно тих чи інших засобів стимулювання продажів, адже зазвичай такі розробки створюються з огляду на виробничі підприємства. Так, щоб використовувати рекомендації щодо застосування преміального стимулювання продажів, необхідно чітко розуміти, які з акційних "подарунків" торговельного підприємства можна відносити до премій, а які – ні.

Аналіз попередніх досліджень. Класифікація засобів стимулювання продажів на даному етапі є досить розвинутою та структурованою. В цій сфері працювали такі вітчизняні та зарубіжні вчені як А. Дейан зі співавт. [1, 2], А. Клімін [3], С. Алексіна зі співавт. [4], Дж. Камінс [5] та інші. При цьому наукові праці багатьох вітчизняних та російських авторів [6, 7, 8, 9] зазнали значного впливу монографій А. Дейана зі співавт., які впродовж тривалого часу були чи не єдиним книжковим виданнями з даної теми на російській мові. Відтак, підходи до класифікації в даних працях фактично повторюють підхід, запропонований А. Дейаном зі співавт., і різняться між собою переважно у вживаних термінах. Інші відмінності, що зустрічаються в працях деяких з перелічених науковців, не стосуються складних знижок, і тому виходять за рамки теми даної статті.

На основі аналізу робіт згаданих вчених [1-6] визначимо основні терміни, що є важливими для подальшого дослідження.

Під *прямою знижкою* варто розуміти знижку з роздрібно ціни, що надається покупцеві моментально під час покупки і не вимагає виконання жодних додаткових умов. Всі інші види цінового стимулювання продажів полягають у зниженні ціни лише при виконанні покупцем зазначених в акції умов. Так, засоби цінового стимулювання продажів, які вимагають придбання покупцем певної кількості товарів, можна поєднати в групу "знижок за кількість". Найбільш прости та відомим засобом стимулювання продажів з цієї групи є дрібнооптовий продаж [6] (дрібнооптові знижки [4], знижки на дрібнооптові покупки [10], продаж лотами [2] тощо).

Дрібнооптовий продаж – це засіб цінового стимулювання продажів, що полягає у зменшенні ціни за умови придбання визначеної кількості певного товару.

Дрібнооптовий продаж завжди передбачає придбання однієї асортиментної одиниці у певній кількості, проте сучасні підприємства можуть пропонувати знижку і за умови придбання кількох різних товарів – даний засіб стимулювання продажів набув назви поєднаного продажу [4] (або "пов'язаних пропозицій" [2], "пакетних пропозицій" [55] тощо). Оскільки стимулювання продажів зазвичай розглядається науковцями з точки зору виробничих підприємств, такі пропозиції в науковій літературі

представлені як продаж певних сформованих наборів, що мають чітко визначені товари одного виробника [2, 4].

Отже, *поєднаний продаж* – засіб цінового стимулювання продажів, що передбачає продаж кількох товарів наборами, ціна за які є меншою, ніж сума цін окремих товарів, які входять до даного набору.

Також багато уваги в статті буде приділено порівнянню знижок за кількість з таким засобом натурально-го стимулювання продажів як преміальне стимулювання. Під *преміальним стимулюванням* варто розуміти надання покупцеві додаткового товару (премії) безоплатно, за умови придбання певного акційного товару.

Спільною рисою знижок за кількість та премій є те, що такі промоакції поєднують кілька товарів. Особливо схожими між собою є премії та поєднаний продаж, адже обидва засоби передбачають поєднання двох різних товарів. Така схожість призвело до певних суперечностей в науковому баченні даних понять. Так, А. Клімін визначає премію як "можливість придбати інший товар за більш низькою ціною за умови придбання рекламованого товару" [3, с. 72], посилаючись на монографію А. Дейана зі співавт. [2]. Дійсно, в даній монографії згадується один із багатьох різновидів премій (а саме, так звані "самоокупні премії"), який в загальному вигляді можна охарактеризувати таким визначенням. Проте дане визначення преміального стимулювання відрізняється від представлень інших авторів, які однозначно розуміють під премією подарунок [5, 6, 9]. Окрім того, не можна не помітити, що промоакції, які відповідають наданому А. Клімином визначенню, за результатом для покупця і продавця не відрізняються від поєднаного продажу. І в тому, і в іншому випадку покупцеві пропонується придбати кілька товарів (набір товарів) та отримати знижку. На який саме товар з набору буде покладена дана знижка – важливо хіба що з точки зору бухгалтер-

ського обліку, проте не має значення з економічної точки зору та отриманого в результаті прибутку.

Для того, щоб розв'язати дане протиріччя та уникнути схожих протиріччя у майбутньому, необхідно детального розглянути такі засоби стимулювання продажів як дрібнооптовий продаж, поєднаний продаж та преміальне стимулювання, визначити їх особливості, механізми дії на попит та відмінності один від одного.

Метою статті є аналіз механізмів впливу дрібнооптового продажу, поєднаного продажу та преміального стимулювання на обсяг попиту на товари та визначення різниці між ними, а також розробка рекомендацій щодо визначення засобів стимулювання продажів, використаних в складних промоакціях торговельних підприємств.

Результати дослідження. Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути механізм дії кожного з згаданих засобів стимулювання продажів (дрібний опт, поєднаний продаж, премія). Для цього звернемось до праці Д. Шульца та Б. Баріса, згідно якої стимулювання покупців відбувається за рахунок тимчасової зміни відношення "ціна-цінність" [11, с.356]. Звичайно, для позитивного впливу на обсяг продажу товару відношення "ціна-цінність" можна змінити двома шляхами: знизити ціну або підвищити цінність.

При цьому варто наголосити, що розглядається саме ціна за певну кількість товару (штуку, кілограм, літр тощо), а не за упаковку, обсяг товару в якій визначається виробником. Наприклад, якщо виробник збільшує кількість товару в упаковці на 20%, але не збільшує ціну за упаковку, фактично зменшується ціна за певну кількість товару. Така зміна ціни товару провокує зміну обсягу попиту, що цілком відповідає закону попиту. Помітимо, що в даному випадку відбувається рух "вздовж" кривої попиту (рис. 1а).

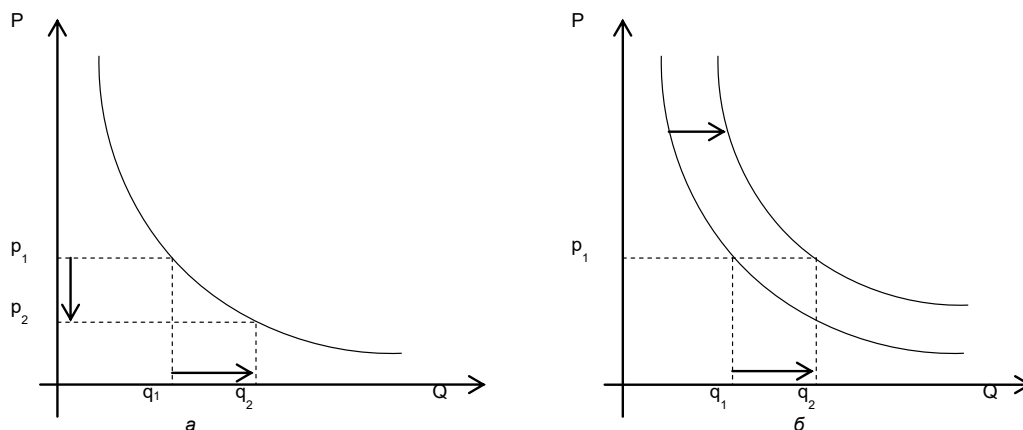


Рис. 1. Зміни в обсязі попиту (Q) на акційний товар за рахунок: а. ціни (P); б. нецінових факторів

Джерело: [12].

Зазначимо, що будь-які маніпуляції цінами, в тому числі збільшення товару в упаковці за незмінної ціни, відносяться до цінового стимулювання продажів, навіть якщо в рекламному повідомленні пропонується певна кількість товару в подарунок. Описаний вище та відображений на рис.1а механізм впливу на обсяг попиту є характерним для такого засобу цінового стимулювання продажів як дрібнооптовий продаж.

Дрібнооптовий продаж на торговельних підприємствах має свої особливості. Так, підприємство роздрібно-

торгівлі не може оперувати кількістю товару в упаковці, натомість поєднуючи кілька упаковок товару в набори, які покупець може придбати за зниженою ціною. Проте в цілому механізм дії даного засобу стимулювання продажів на підприємствах роздрібної торгівлі не відрізняється від збільшення кількості товару в упаковці виробником.

Іншим напрямом стимулювання продажів, згідно визначення Д. Шульца та Б. Баріса, є підвищення цінності товару. Збільшення обсягу попиту за рахунок інших, відмінних від ціни товару, факторів може бути проілю-

тровано як рух кривої попиту в позитивному напрямку (рис. 1б). До таких факторів можемо віднести і цінність товару. Згідно дослідження еволюції поняття "споживча цінність товару", проведених українськими вченими Л. Шульгіною та В. Мельничук [13], споживча цінність товару складається з ряду об'єктивних та суб'єктивних елементів, що характеризують цей товар. Оскільки в даному дослідженні розглядається лише один засіб нецінового стимулювання продажів, а саме преміальне стимулювання, надалі під цінністю будемо розуміти лише одну її складову, а саме здатність товару задовольняти потребу споживача. Таке розуміння цінності товару, хоча і не може вважатись повним з точки зору сучасного її бачення, проте є досить поширеним серед науковців [13] та достатнім для цілей даної статті. Достатність наведеного визначення цінності для цілей даної статті пояснюється тим, що різні види нецінового стимулювання продажів впливають на зміну різних складових споживчої цінності, і на різні фактори зміни попиту. Так, соціальна та емоційна цінність товару можуть зазнавати впливу благодійного стимулювання продажів, а натуральне стимулювання змінює функціональну складову цінності, додаючи акційному товару додаткової утилітарної та фізичної ролі, які і відповідають за задоволення потреби споживача.

Взявши до уваги надане визначення цінності товару, під доданням цінності товару варто розуміти здатність задовольняти додаткову потребу або здатність задовольняти ту саму потребу краще.

В маркетингових наукових працях [2, 5, 6] під премією зазвичай розуміють такий подарунок, що не пов'язаний з властивостями самого товару. Такий товар не змінює ціну, проте змінює цінність акційного товару, додає йому властивостей, яких він не мав раніше. Зарубіжні науковці наводять приклади дитячих сніданків з іграшкою в коробці, подарункової упаковки тощо [5, 14]. Справді, в зазначених прикладах покупець отримує додатковий стимул, проте ціна за товар, який придбає покупець, залишається незмінною. При цьому премія зазвичай не є окремою асортиментною позицією виробничого підприємства. За цією ознакою дуже просто відрізнити знижку за кількість від натурального стиму-

лювання, що пропонується виробником. Проте підприємства роздрібної торгівлі, по-перше, обмежені у застосуванні таких премій (вони не можуть змінити упакування товару або покласти щось в упаковку), а по-друге, більше зацікавлені у використанні своїх асортиментних позицій у ролі премії. Відтак, в ролі премій, що додають цінності акційному товару, на підприємствах роздрібно торгівлі виступають інші асортиментні позиції підприємства, що мають нижчу ціну і зазвичай є доповнюючими або супутніми товарами.

Розглянувши механізми дії, що лежать в основі збільшення обсягу попиту шляхом застосування таких засобів стимулювання продажів як дрібнооптовий продаж та преміальне стимулювання, перейдемо до аналізу поєднаного продажу. Зміни, що відбуваються за рахунок даного засобу цінового стимулювання продажів, є дещо складнішими. Так, в попередніх випадках було розглянуто зміни в попиті лише на один акційний товар. Разом з тим, відомо, що споживач має безліч потреб, які задовольняються різними товарами. Проте, хоча потреби споживача прийнято вважати нескінченними, обмеженість ресурсів не дозволяє йому задовольнити їх всі. Пропонуючи знижку за умови купівлі кількох різних товарів (а не більшої кількості одного товару, як у випадку дрібнооптового продажу), підприємство роздрібно торгівлі надає покупцеві можливість придбати більше товарів і задовольнити більше своїх потреб.

При цьому, на відміну від описаних раніше засобів стимулювання продажів, в даному випадку відбуваються зміни обсягів попиту на кілька різних товарів. Ці зміни є взаємозалежними, оскільки знижка розповсюджується на кілька товарів, і зміна в обсязі попиту на кожний окремих товар відбувається за рахунок двох факторів: зниження ціни на даний товар та зниження ціни на інші товари. Останній фактор традиційно відносять до нецінових, адже зниження цін на інші товари збільшує платоспроможність покупця, що призводить до збільшення обсягу попиту на товар за тих самих цін. Відтак, на графіку спостерігаємо зміну обсягу попиту шляхом руху вздовж кривої попиту і переміщення кривої попиту в позитивному напрямку одночасно (рис.2).

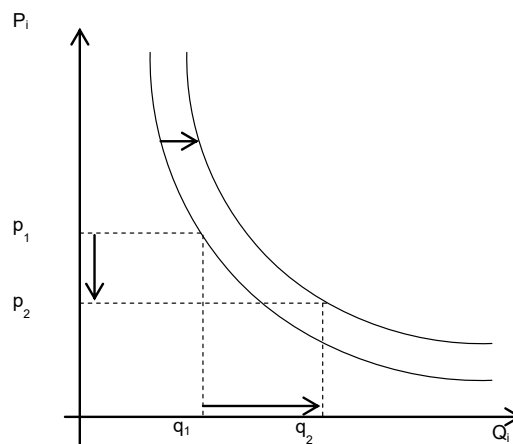


Рис. 2. Зміни в попиті на i-ий акційний товар за рахунок ціни та нецінових факторів одночасно

Джерело: [12].

Саме таким є механізм дії поєднаного продажу. Проте даний засіб стимулювання продажів має свої різновиди, яким раніше не було приділено уваги в науковій літе-

ратурі. Як було згадано раніше, як певні поєднаний продаж зазвичай розуміється науковцями як реалізація вже сформованих наборів. Лише в такому вигляді даний за-

сіб стимулювання продажів може бути використано виробником без залучення до проведення акції торговельного посередника, адже саме в магазині покупець обирає потрібні йому товари. Проте роздрібне торговельне підприємство може надати покупцеві можливість здійснити власний вибір акційних товарів, не поєднуючи їх в набори заздалегідь. При цьому до акційних товарів можна віднести як товари певної торгової марки, так і окремої товарної категорії, або навіть весь асортимент.

Відтак, поєднаний продаж можна поділяти на три різновиди: *обмежений, умовно-необмежений та необмежений* поєднаний продаж. За обмеженого поєданого продажу акційні товари поєднуються у акційні набори (фізично або за правилами акції), *умовно-необмежений поєднаний продаж* передбачає надання покупцеві знижки за умови придбання певної кількості будь-яких товарів з визначеної групи товарів, а *необмежений поєднаний продаж* пропонує обрати покупцеві певну кількість будь-яких товарів з асортименту магазину.

І, якщо умовно-необмежений поєднаний продаж є неможливим без участі роздрібного торговельного підприємства, то необмежений поєднаний продаж є унікальним для підприємств роздрібної торгівлі засобом стимулювання продажів. Виробник, оскільки не здійснює реалізацію товарів на роздрібному рівні, самостійно може застосувати лише обмежений поєднаний продаж, за якого у покупця відсутня можливість обрати товари.

Помітимо, що в роздрібній торгівлі, на відміну від виробничих підприємств, преміальне стимулювання, так само, як і поєднаний продаж, поєднує кілька різних асортиментних позицій магазину, які можуть задовольняти різні потреби. Проте механізми дії даних засобів стимулювання продажів було визначено як відмінні. А саме, при аналізі дії поєданого продажу було взято до уваги зміни у попиту на всі акційні товари, які купуються учасником даної акції, проте зміни у попиту на товар-премію окремо розглянуто не було. Причиною того, що премія не розглядається як окремий товар, є її невіддільність від основного акційного товару, придбання якого є вимогою акції. Покупець не обирає премію самостійно, отже ми не можемо стверджувати, що він має потребу в преміальній асортиментній одиниці як в окремому товарі. Натомість основний товар, до якого додається премія, покупець обирає самостійно, тим самим підтверджуючи наявність потреби у ньому. Відтак, товар-премія додає цінності основному акційному товару, адже є товаром з відмінними функціональними характеристиками, і при цьому може не представляти самостійної цінності для покупця. Таким чином, торговельне підприємство не може розглядати зміни в обсязі реалізації товару-премії за рахунок проведення акції як зростання попиту на нього.

Разом з тим, жодний з товарів, які пропонуються такими засобами стимулювання продажів як умовно-необмежений та необмежений продаж, не є преміальним, адже їх вибір належить покупцеві. Обираючи акційні товари, покупець підтверджує наявність у нього потреби в них, відтак зміни в попиту на кожен із них мають розглядатись окремо.

Умовно-необмежений поєднаний продаж, хоча не надає настільки вільного вибору, проте передбачає, що всі товари в наборі будуть оплачені покупцем. Відтак, покупець все ж робить вибір між купівлею акційного набору зі знижкою та купівлею окремого товару за регулярною ціною. Таким чином, можна зробити висновок, що покупець, який обирає акційний набір з кількох товарів, відчуває потребу в кожному із них. Адже поку-

пець не буде витратити обмежені ресурси на товар, в якому не відчуває потреби. У разі преміального стимулювання такого вибору немає, адже додання премії не впливає на ціну, відтак ціна за основний товар з премією не відрізняється від ціни за той самий товар без премії. Премія на час проведення акції стає невіддільною частиною товару.

Отже, ми розглянули три можливі механізми впливу різних засобів стимулювання продажів на розмір попиту: збільшення попиту за рахунок зменшення ціни, збільшення попиту за рахунок збільшення цінності товару (нецінового фактору) та збільшення обсягу попиту за рахунок ціни і нецінового фактору (ціни на інші товари) одночасно. Враховуючи дану інформацію, перейдемо до створення рекомендацій щодо визначення засобу стимулювання продажів, що використовується в промоакції, яка поєднує кілька товарів.

Як було вказано раніше, премії та знижки за кількість на підприємствах роздрібної торгівлі поєднують кілька одиниць товару (товарів). Для спрощення пояснень будемо вважати, що умови промоакції передбачають придбання лише двох товарів, проте рекомендації діятимуть і за більшої їх кількості.

Нехай за умовами акції покупець повинен придбати визначений в правилах промоакції товар a або будь-який товар a_i з множини $A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}$ (назвемо такий товар основним). При цьому вигода, запропонована покупцеві в рекламному повідомленні (знижка або подарунок), пов'язана з визначеним в акції товаром b або будь-яким товаром b_i з множини товарів $B = \{b_1, b_2, \dots, b_n\}$ (назвемо такий товар додатковим). Також нехай множини товарів A та B є меншими за множину асортименту торговельного підприємства (адже в іншому випадку визначення засобу стимулювання продажів є очевидним – єдиний засіб стимулювання продажів, що поєднує всі асортиментні позиції магазину, є необмежений поєднаний продаж).

При цьому подальший аналіз та висновки будуть опиратись на такі припущення:

1. Ціна додаткового товару не є вищою за ціну основного товару. Таке припущення є доцільним, адже обернена ситуація є не вигідною для підприємства-ініціатора промоакції.

2. Покупець має потребу в основному товарі. В іншому випадку приклад буде протирічити прийнятому в економічній теорії припущенню про раціональність споживачів.

3. Основний та додатковий акційні товари є нормальними товарами, і тому на них діє закон попиту.

Отже, враховуючи задані умови, промоакції, що поєднують кілька товарів, відрізняються за такими ознаками:

1. Ступінь обмеження щодо вибору основного товару. Як було зазначено раніше, вибір основного товару може бути представлено лише однією асортиментною позицією (а) або групою асортиментних позицій (А).

2. Ступінь обмеження щодо вибору додаткового товару. Вибір додаткового товару так само може бути представлено однією (b) або кількома (B) асортиментними позиціями.

3. Відношення між основним товаром (множиною основних товарів) та додатковим товарами (множиною основних товарів), а саме рівність, нерівність, приналежність або неприналежність.

Всього існує 8 можливих комбінацій перелічених ознак (табл. 2).

Таблиця 2. Можливі варіанти бінарних відношень між товарами, що поєднані однією акцією

Основний товар Додатковий товар	Товар а	Множина товарів А
Товар b	Випадок 1: $a = b$	Випадок 3: $b \in A$
	Випадок 2: $a \neq b$	Випадок 4: $b \notin A$
Множина товарів B	Випадок 5: $a \in B$	Випадок 7: $A = B$
	Випадок 6: $a \notin B$	Випадок 8: $A \neq B$

Джерело: складено автором.

Назвемо наведені комбінації випадками 1-8. Кожний з випадків може мати дві форми представлення в рекламних матеріалах. Під формою представлення варто розуміти ту пропозицію, яку зазначає підприємство в рекламних матеріалах ("подарунок" або "знижка"). Оскільки одна лише форма представлення вигоди не може бути достатньою ознакою для віднесення акційної пропозиції до певного виду стимулювання продажів, детально розглянемо кожний з випадків.

Почнемо з випадків, в яких обидва товари чітко визначені в умовах промоакції (випадки 1 та 2). Так, випадок 1 являє собою промоакцію, за умовами якої пропонується придбати певну кількість товару а і отримати вигоду, пов'язану з товаром b. При цьому b та а – один і той самий товар ($a = b$). В такому випадку очевидним є висновок, що товар b задовольняє ту саму потребу споживача, що і товар а, і не може додавати товару а додаткової цінності. Відтак, випадок 1 діє за першим з описаних механізмів (зміна обсягу попиту за рахунок зміни ціни) і представляє собою знижку за кількість, а саме дрібнооптовий продаж, незалежно від форми представлення вигоди.

Обмеження щодо вибору товарів а і b у випадку 2 такі самі, як в попередньому випадку, проте, оскільки товар b відрізняється від товару а, безпечно припустити, що дані товари мають різні функціональні характеристики. Як було визначено раніше, такий перелік умов є характерним для преміального стимулювання та поєднаного продажу. Відтак, в даному випадку форма представлення відіграє важливу роль. Безкоштовно запропонований покупцеві товар b короткостроково стає невіддільним від основного товару а. Таким чином, товар b додає товару а цінності і може вважатись преміальним. Напроти, якщо рекламне повідомлення пропонує покупцеві знижку за умови двох зазначених товарів, жодний з товарів не може вважатись преміальним, і таку акцію варто відносити до поєднаного продажу.

Розглянувши два найпростіших випадки, за яких вибір основного та додаткового товару обмежено до однієї асортиментної позиції, перейдемо до відношень, які легко зводяться до двох відношень, проаналізованих раніше. Нагадаємо, що в даних випадках покупець може обирати основний та (або) додатковий товар з певної множини. Проте, навіть якщо в акційній пропозиції

пропонується множини товарів, покупець все одно обирає один товар з кожної множини. Відтак, маючи дані про відношення між множинами, можемо зробити висновки про відношення між їх елементами.

Отже, випадок 4 відповідає випадку 2, оскільки:

$$b \notin A \wedge a_i \in A \Leftrightarrow a_i \neq b$$

Випадок 6 відповідає випадку 2, оскільки:

$$a \notin B \wedge b_i \in B \Leftrightarrow a \neq b_i$$

Випадок 8 відповідає випадку 2, оскільки:

$$A \neq B \wedge a_i \in A \wedge b_i \in B \Leftrightarrow a_i \neq b_i$$

Випадок 3 є більш складним, адже, в залежності від того, який саме товар з множини А обере покупець, даний випадок буде ідентичним або випадку 1, або випадку 2, оскільки:

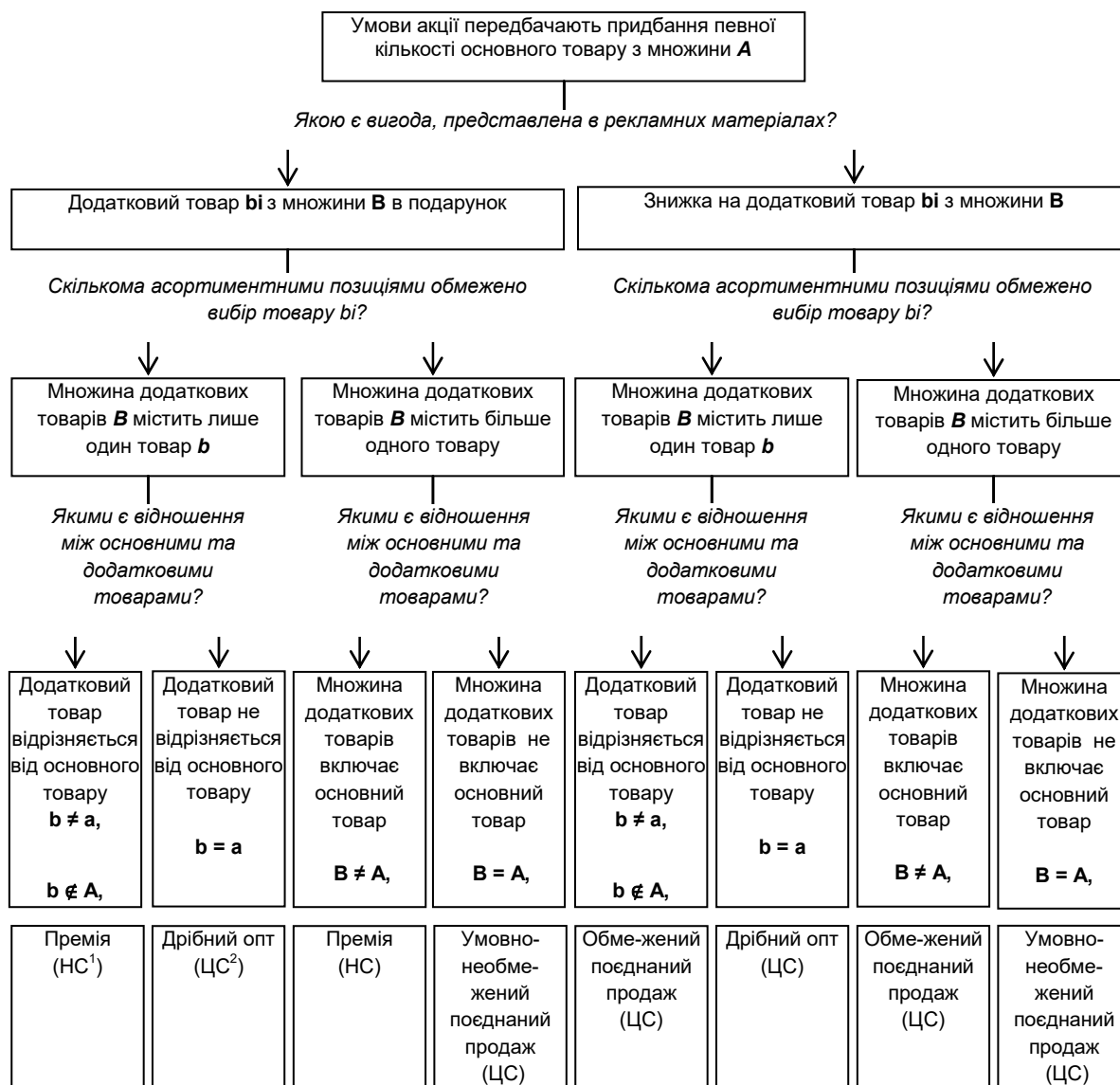
$$b \in A \wedge a_i \in A \Leftrightarrow a_i \neq b \vee a_i = b$$

Проте, оскільки множина А зазвичай включає більше 2 товарів, вірогідність того, що $a_i = b$ є меншою, ніж $a_i \neq b$, якщо вважати вибір покупцем будь-якого товару з множини А однаково можливими. Відтак, випадок 3 також пропонується вважати ідентичним випадку 2.

Випадки 5 та 7 суттєво відрізняються від випадків, проаналізованих раніше. Дані випадки цілком відповідають механізму дії умовно-необмеженого поєднаного продажу, адже покупець може обрати додатковий товар з множини, яка, як нам достовірно відомо, містить щонайменше один товар, в якому він відчуває потребу.

Таким чином, використовуючи доступну інформацію, а саме умови промоакції, можна легко співставити реальні заходи стимулювання продажів з науковою класифікацією. Для зручності використання наведені рекомендації відображені у схемі-алгоритмі (рис.3).

Єдиним засобом стимулювання продажів, що не згадується в даному алгоритмі, є необмежений поєднаний продаж. Проте, як було вказано раніше, визначення даного засобу стимулювання продажів не потребує додаткових пояснень, адже лише необмежений поєднаний продаж дозволяє покупцеві самостійно обрати акційні товари з усього асортименту підприємства.



льного стимулювання та знижок за кількість, що були розроблені науковцями для виробничих підприємств.

Список використаних джерел

1. Дейан А. Стимулирование сбыта и реклама на месте продажи / Арманд Дейан, Анни Троядек, Лоик Троядек. – Москва : Прогресс-Универс, 1994. – 188 с.
2. Дейан А. Стимулирование сбыта. / Арманд Дейан, Анни и Люк Троядек. – СПб: Издательский Дом "Нева" М. : "ОЛМА-ПРЕСС Инвест", 2003. – 128 с.
3. Климин А. И. Стимулирование сбыта / А. И. Климин. – М. : Вершина, 2007. – 272 с.
4. Алексина С. Б. Методы стимулирования продаж в торговле. / С. Б. Алексина [и др.] – М.: ИД "ФОРУМ" : ИНФРА-М, 2013. – 304 с.
5. Камминс Дж. Стимулирование продаж. Распродажи, подарки, скидки, купоны и другие инструменты повышения спроса / Джулиан Камминс, Родни Маллин. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013 – 352 с.
6. Примаков Т. О. Маркетингові комунікації в системі управління підприємством: монографія / Т. О. Примаков. – К.: ООО "Експерт", 2001. – 383 с.
7. Рыбченко С. А. Методы стимулирования сбыта / С. А. Рыбченко, Т. В. Евстигнеева. – Ульяновск: УЛГТУ, 2007. – 184 с.

8. Семенов К. Ю. Методы ценового стимулирования збути та умови їх використання // Вісник бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4. – С. 137-140.

9. Ярних В. Методы стимулирования продаж в магазине [Электронный ресурс] / В. Ярних // Учебник по Торговому Маркетингу / Портал о торговом маркетинге – Режим доступа: www.trademarketing.ru/node/410 – Назва з екрану.

10. Шальнова О. А. Стимулирование продаж: принципы, методы, оценка : учебное пособие / О. А. Шальнова. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 107 с. DOI 10.12737/487

11. Шульц Д. Стратегические бренд-коммуникационные кампании. / Дон Шульц, Бен Барис. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 512 с.

12. Marshall A. Principles of economics / Alfred Marshall. – London. : Macmillan & Co., 1891. – 825 p.

13. Шульгина Л. М. Еволюція наукових поглядів щодо поняття "споживча цінність товару". / Шульгина Л. М., Мельничук В. М. // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №2. – С. 74-80.

14. Бернет Дж. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Джон Бернет, Сандра Мориарти. – СПб : Питер, 2001. – 864 с.

Надійшла до редколегії 27.09.15

О. Юсупова, асп.

Киевский национальный торгово-экономический университет, Киев, Украина

СЛОЖНЫЕ ПРОМОАКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Рассмотрено механизмы действия, лежащие в основе некоторых средств ценового и неценового стимулирования продаж. Проведен сравнительный анализ скидок за количество и премиального стимулирования. Предложено и обосновано разделение объединенных продаж на три подвиды. Определены ключевые отличия между премиальным стимулированием и объединенными продажами на торговом предприятии. Разработаны рекомендации по определению средств стимулирования продаж, использованных в промоакциях, которые объединяют несколько товаров.

Ключевые слова: стимулирование продаж; стимулирование сбыта; скидки; премии; розничная торговля.

O. Yusupova, PhD student

Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

COMPLEX PROMOTIONS IN RETAIL

Complex promotions used by retailers introduce to the consumers several rules that must be satisfied in order to get some benefits and usually refer to multiple products (e.g. "buy two, get one free"). Rules of complex promotions can be quite sophisticated and complicated themselves. Since diversity of complex promotions limited only by marketers' imagination we can observe broad variety of promotions' rules and representations of those rules in retailers' commercials. Such diversification makes no good for fellow scientist who's trying to sort all type of promotions into the neatly organized classification. Although we can simple add every single set of rules offered by retailers as a separate form of sales promotion it seems not to be the best way of dealing with such a problem. The better way is to realize that mechanisms underlying that variety of promotions are basically the same, namely changes in demand or quantity demanded. Those two concepts alone provide powerful insight into classification of complex promotions and allow us to comprehend the variety of promotions offered by marketers nowadays.

Key words: sales promotion, discounts, premiums; retail.

Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 2015; 11(176): 49-54

УДК 519.866

JEL C61

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/176-11/8>

М. Бойчук, канд. фіз.-мат. наук, доц.,

О. Ярошенко, канд. екон. наук, доц.

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці

СТОХАСТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ КОМПАНІЇ-ДИСТРИБ'ЮТОРА НА РИНКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У роботі побудовано і досліджено стохастичну модель оптимальної поведінки дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції, проведено обґрунтування використання вінерівського і пуассонівського процесів у запропонованій моделі та описано структуру оптимального процесу.

Ключові слова: дистриб'ютор фармацевтичної продукції, оптимальне керування, стохастична модель.

Вступ. Стратегічною цінністю будь-якої держави є здоров'я людини. Для того, щоб реалізувати в Україні конституційні гарантії щодо забезпечення населення основними лікарськими засобами в необхідних обсягах і за доступними цінами, необхідно вжити заходи щодо збереження фармацевтичної промисловості України, підвищення рівня її конкурентоспроможності на вітчизняному ринку та зміцнення її рейтингу на світовому фармацевтичному ринку.

Проте є ряд проблем на шляху досягнення фармацевтичною галуззю стійкого розвитку. Внутрішні проблеми виробників, посередників та реалізаторів фармацевтичної продукції ускладнюються політичною кризою у країні,

зниженням купівельної спроможності національної валюти, підвищенням відсоткових ставок за кредитами.

Для подолання цих труднощів та прийняття ефективних рішень сьогодні все частіше застосовують математичні методи, які дозволяють з достатнім ступенем адекватності описати складні динамічні процеси в економіці та здійснити прогноз їх розвитку у часі.

Огляд літератури. Проблеми теорії і практики фармацевтичної галузі займають важливе місце в дослідженнях багатьох учених. Одні роботи присвячені, наприклад, особливостям фармацевтичної галузі як можливої опорної галузі розбудови інноваційних систем різного рівня в Україні [1], інші стосуються функціону-

© Бойчук М., Ярошенко О., 2015

вання механізму фінансового забезпечення сектора охорони здоров'я [2]. Маркетингові дослідження різних об'єктів фармацевтичного ринку проведені в роботах Дремової Н.В. та ін. [3]. Використання імітаційного моделювання для удосконалення управління запасами компанії-дистриб'ютора на ринку препаратів фармацевтичної промисловості розглянено у роботі [4]. Проблеми моделювання процесів управління логістичними потоками підприємств фармацевтичного ринку висвітлені у роботах Посилкіної О. В. та ін. [5]

Проте на даному етапі практично відсутні економіко-математичні моделі, що враховують стохастичну природу, нелінійність і динамічність розвитку фармацевтичної галузі у ринкових умовах господарювання.

Тому актуальність зазначених проблем в сучасних умовах невизначеності господарсько-економічної ситуації і мінливість економічного середовища обумовили необхідність подальшого дослідження питань оптимізації управління діяльністю компаній-дистриб'юторів фармацевтичної продукції, вибору та прийняття управлінських рішень з використанням стохастичних моделей динамічних систем.

Стохастичне моделювання динамічних систем сьогодні розвивається у двох напрямках.

Перший напрямок формують дослідження стохастичних динамічних систем, в яких проводиться зведення апріорної невизначеності до параметричної, коли ймовірнісні закони розподілу для досліджуваних ситуацій, величин і спостережуваних процесів відомі з точністю до скінченного числа параметрів, тобто коли відомі випадкові розподіли реалізації невідомих параметрів і початкових умов.

Дослідження стохастичних систем при неточній вхідній інформації про початкові умови і параметри проводилась у роботах [6]-[14] та ін. У них одержані стохастичні необхідні умови оптимальності та формули для градієнтів функціоналів у просторі оптимізовуваних параметрів, які дозволяють для розв'язання динамічних задач оптимізації використовувати числові методи скінченної оптимізації.

До другого напрямку відносяться дослідження динамічних систем, у детерміновані математичні моделі яких вводяться випадкові процеси [15]: вінерівські, пуассонівські та ін. При цьому дослідження оптимізаційних стохастичних динамічних систем проводиться з використанням достатніх умов оптимальності без обмежень на стани системи [16 – 19] та ін. Крім того, у роботі [18] проведено економічне обґрунтування використання вінерівських і пуассонівських процесів при стохастичному моделюванні динамічних систем.

Тому у даній роботі на основі детермінованої моделі [20] формалізуємо стохастичну модель оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції, проведемо обґрунтування використання вінерівського і пуассонівського процесів у запропонованій моделі та визначимо оптимальний розмір грошового кредиту, який буде використаний для купівлі фармацевтичної продукції відповідний оптимальний обсяг товару, який би максимізував середній дохід дистриб'ютора.

Основні результати. Спочатку формалізуємо детерміновану модель оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора. Нехай у будь-який момент часу $t \in [0, T]$ (T – горизонт планування) дистриб'ютор має можливість взяти грошовий кредит загальною сумою $k(t)$ за постійною відсотковою ставкою p . Цей кредит він використовує для купівлі фармацевтичної продукції

обсягом $v(t)$ з метою її подальшого продажу та отримання відповідного доходу.

Припустимо, що кількість товару, яка продається у момент часу t прямо пропорційна величині обсягу товару $v(t)$ зі сталим коефіцієнтом α , а кількість товару в момент часу $t + \Delta t$ ($\Delta t > 0$ – довільний приріст часу) дорівнює збільшеній на величину кредиту в момент часу t різниці між кількістю товару в момент t та величиною його реалізації, тобто

$$v(t + \Delta t) = v(t) - \alpha v(t) + k(t).$$

Тоді отримаємо у вартісній формі балансове рівняння динаміки наявного обсягу фармацевтичної продукції:

$$\dot{v}(t) = k(t) - \alpha v(t), \quad t \in [0, T].$$

Це диференціальне рівняння необхідно доповнити початковою умовою

$$v(0) = v_0,$$

яка означає, що в початковий момент часу $t = 0$ дистриб'ютор має в наявності початковий запас фармацевтичної продукції v_0 одиниць.

Оскільки обсяг кредиту завжди є обмеженою величиною, то наведені вище співвідношення потрібно доповнити обмеженням

$$0 \leq k(t) \leq k_0, \quad t \in [0, T],$$

де k_0 – задана верхня межа обмеження на обсяг кредиту.

На прибуток від реалізації товару також накладається обмеження

$$\gamma \alpha v(t) - p k(t) \geq \varepsilon, \quad t \in [0, T],$$

де γ – дохід з кожної одиниці реалізованого товару (у відсотках), $\varepsilon \geq 0$ – мінімальний прибуток.

Тоді задача дистриб'ютора полягає у максимізації сумарного (інтегрального) прибутку

$$\Phi = \int_0^T [\gamma \alpha v(t) - p k(t)] dt \rightarrow \max_{0 \leq k \leq k_0}$$

при вказаних вище умовах.

Для сформульованої задачі дистриб'ютора автори у роботі [21] дослідили питання оптимізації кредитної стратегії за допомогою достатніх умов оптимальності.

Тепер формалізуємо стохастичну модель оптимальної кредитної стратегії дистриб'ютора.

Нехай $\{\Omega, F, P\}$ – ймовірнісний простір із множиною елементарних подій Ω , із σ – алгеброю $F = \{F_t, t \in [0, T]\}$ та мірою (ймовірністю) P ; $\xi(t) \equiv \xi(t, \omega)$, $\xi \in \mathbb{R}$ ($\mathbb{R}$ – множина дійсних чисел), $\omega \in \Omega$, $t \in [t_0, T] \subset \mathbb{R}$ F_t -вимірний вінерівський процес із нульовим математичним сподіванням ($M\xi(t) = 0$) та одиничною дисперсією ($M\xi^2(t) = 1$); $\eta(t) \equiv \eta(t, \omega)$, $\omega \in \Omega$, $t \in [t_0, T] \subset \mathbb{R}$ – F_t -вимірний пуассонівський процес із математичним сподіванням $M\eta(t) = \lambda t$ [15], де M – математичне сподівання.

На ймовірнісному просторі $\{\Omega, F, P\}$ заданий випадковий процес $v(t) \equiv v(t, \omega)$, $\omega \in \Omega$, $t \in [0, T]$, який задовольняє

– диференціальну модель у формі Іто [15]

$$\dot{v}(t) = k(t) - \alpha v(t) + W_1 \dot{\xi}(t) + W_2 \dot{\eta}(t), \quad t \in [0, T], \quad (1)$$

де W_1 та W_2 – задані сталі величини;

– початкову умову

$$v(0) = v_0, v_0 \in F_0; \quad (2)$$

– обмеження на грошовий кредит

$$0 \leq k(t) \leq k_0, t \in [0, T]; \quad (3)$$

– обмеження на прибуток, одержаний від реалізації товару обсягом v

$$\gamma \alpha v(t) - pk(t) \geq \varepsilon, t \in [0, T]; \quad (4)$$

– критерій мети (максимізація середнього інтегрального доходу)

$$\Phi = M \int_0^T [\gamma \alpha v(t) - pk(t)] dt \rightarrow \max_k, \quad (5)$$

де M – математичне сподівання.

Задача полягає в тому, щоб визначити оптимальний грошовий кредит $k_{оп}$ та відповідний оптимальний обсяг товару $v_{оп}$, які б задовольняли обмеження (1)-(4) та максимізували середній інтегральний дохід (5).

Проведемо економічне обґрунтування використання вінерівського і пуассонівського процесів при стохастичному моделюванні кредитної стратегії дистриб'ютора, тобто обґрунтуємо справедливості динаміки руху обсягу фармацевтичного товару (1).

Нехай здійснюються спостереження за приростом обсягу товару $\dot{v}$. За законом великих чисел (центральна гранична теорема) із теорії ймовірності відомо, що на великих вибірках спостережень приріст $\dot{v}$ підпорядкований нормальному (гауссівському) закону розподілу ймовірностей, а при малих ймовірностях гауссівський закон переходить у пуассонівський закон розподілу. У спостереження за приростом обсягу товару входить шум у припущенні у вигляді доданку (складової). Цей шум може бути пилоподібним – підпорядкований нормальному закону розподілу або стрибкоподібним – підпорядкований пуассонівському закону розподілу або в комплексі пилоподібним і стрибкоподібним – лінійна (у припущенні) комбінація вінерівського та пуассонівського процесів. Крім того, цей шум не залежить від стану приросту обсягу товару і попередніх значень приросту

обсягу товару та її розподіл не залежить від часу. Такий процес для шуму є лінійною комбінацією вінерівського та пуассонівського процесів [15]. Тому шум можна представити як лінійну комбінацію $W_1 \dot{\xi}(t) + W_2 \dot{\eta}(t)$ приросту вінерівського процесу $\dot{\xi}(t)$ та приросту пуассонівського процесу $\dot{\eta}(t)$ деяких випадкових величин $\xi(t)$ та $\eta(t)$. Приріст $\dot{\xi}(t)$ має нормальний закон розподілу, а $\xi(t)$ – невідомий. Приріст $\dot{\eta}(t)$ має пуассонівський закон розподілу, а $\eta(t)$ – невідомий. Сталі W_1 та W_2 виступають невідомими коефіцієнтами.

Таким чином, до відомої правої частини детермінованої моделі динаміки руху обсягу фармацевтичного товару при стохастичному моделюванні правомірно включати як доданок лінійну комбінацію $W_1 \dot{\xi}(t) + W_2 \dot{\eta}(t)$ вінерівського та пуассонівського процесів. Похідні вінерівського $\dot{\xi}(t)$ та пуассонівського $\dot{\eta}(t)$ процесів слід розуміти в узагальненому розумінні (узагальнені похідні) – похідні від функціоналів.

У математичному плані система (1)-(5) є задачею оптимального керування за грошовим кредитом $k_{оп}$ та оптимальної траєкторії за обсягом товару $v_{оп}$.

Дослідження стохастичної моделі. Дослідження задачі стохастичного оптимального керування (1) – (5) включає два етапи:

1) побудова лівого процесу кредитування з визначенням моменту перемикавання керування;

2) вибір правого процесу кредитування та формування оптимального процесу кредитування.

1. *Лівий процес кредитування.* Для дослідження стохастичної моделі (1)-(3), (5) використаємо стохастичні достатні умови оптимальності [16], за якими рівняння Беллмана з крайовою умовою набувають вигляду

$$\inf_k R(t, k, v, V) \equiv \inf_k \left\{ \frac{\partial V}{\partial t} + \frac{\partial V}{\partial v} (k - \alpha v) + 0.5 W_1^2 \frac{\partial^2 V}{\partial v^2} + \lambda [V(t, v + W_2) - V(t, v)] - (\gamma \alpha v - pk) \right\} = 0, \quad V(T, v(T)) = 0,$$

де шукана функція V – неперервно-диференційована один раз по t та двічі по v на декартовому добутку $[0, T] \times \{v \geq 0\}$.

Для врахування обмеження (4) застосуємо метод Лагранжа, за яким треба мінімізувати функцію

$$\bar{R}(t, k, v, \chi, V) \equiv R(t, k, v, V) + \chi [\varepsilon - \gamma \alpha v(t) + pk(t)],$$

тобто

$$\inf_{k, \chi} \bar{R}(t, k, v, \chi, V) = 0, t \in [0, T], \quad V(T, v(T)) = 0.$$

Необхідною умовою оптимальності за χ функції $\bar{R}$

є $\frac{\partial \bar{R}}{\partial \chi} = 0$, тобто

$$\varepsilon - \gamma \alpha v(t) + pk(t) = 0, t \in [0, T]. \quad (6)$$

Функція R лінійна по керуванню за грошовим кредитом k , а тому найменшого значення R приймає при лівому керуванні за грошовим кредитом

$$k_{\text{лів}}(t) = \begin{cases} k_0, & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p < 0, \\ 0, & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p > 0, \\ \text{довільне із } [0, k_0], & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p = 0, \end{cases} \quad t \in [0, T]. \quad (7)$$

Із рівності $\frac{\partial V}{\partial v} + p = 0$ та умови $V(T, v_T) = 0$ одержимо залежність

$$V(t, v) = -p[v(t) - v(T)], t \in [t_0, T]. \quad (8)$$

Підставимо V у рівняння Беллмана, з якого визначимо оптимізаційну величину

$$\tilde{v} = \frac{\lambda W_2}{\alpha(\gamma - p)}, \gamma \neq p \quad (9)$$

та підставимо її у середню динаміку обсягу товару. Звідки визначимо керування $k_{\text{лів}}$ при $\frac{\partial V}{\partial v} + p = 0$. Для цього

потрібно отримати середню динаміку обсягу товару стохастичної моделі (1) із використанням властивостей для вінерівського та пуассонівського процесів [15]

$$M \dot{\xi}(t) = (M \xi(t))' = 0, M \dot{\eta}(t) = (M \eta(t))' = (\lambda t)' = \lambda, t \in [0, T]. \quad (10)$$

В результаті чого отримаємо $\tilde{k} = \lambda W_2 (\gamma - p)^{-1} (1 - \gamma + p)$. Якщо виконується нерівність $\tilde{k} \geq k_0$, то треба взяти за ліве керування $k_{\text{лів}} = k_0$.

При $\tilde{k} \leq 0$ за ліве керування візьмемо $k_{\text{лів}} = 0$. Тоді (7) набуває вигляду

$$k_{\text{лів}}(t) = \begin{cases} k_0, & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p < 0, \\ 0, & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p > 0, \\ \tilde{k}, & \text{якщо } 0 < \tilde{k} < k_0 \text{ та } \frac{\partial V}{\partial v} + p = 0. \end{cases} \quad (11)$$

Слід зауважити, що при $W_2 = 0$ (відсутності пуассонівського процесу) ліве керування за обсягом товару має вигляд

$$k_{\text{лів}}(t) = \begin{cases} k_0, & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p < 0, \\ 0, & \text{якщо } \frac{\partial V}{\partial v} + p \geq 0, \end{cases} \quad t \in [0, T]. \quad (12)$$

Таким чином, при відсутності пуассонівського процесу ($W_2 = 0$, формула (12)) система (1)-(5) має два лівих керування $k_{\text{лів}}(t)$, а у випадку присутності ($W_2 \neq 0$, формула (11)) – три лівих керування $k_{\text{лів}}(t)$, $t \in [0, T]$.

Відповідні стохастичні ліві траєкторії за обсягом товару $v_{\text{лів}}(t)$, $t \in [0, T]$ визначаються одним з числових методів інтегрування стохастичної початкової задачі (1)-(2) при $k = k_{\text{лів}}$ [22]. Слід зауважити, що звичайними методами інтегрувати стохастичні диференціальні моделі не можна [15]. Причому цьому ліва траєкторія $v_{\text{лів}}(t)$, $t \in [0, T]$ є неперервно-диференційованою, оскільки $k_{\text{лів}}$, W_1 і W_2 – сталі величини [22, 23].

Відповідні середні ліві траєкторії $v_{\text{лів}}^{(c)}$ із використанням рівностей (10) визначаються із середньої початкової задачі (1)-(2) і набувають вигляду (середні початкові задачі інтегруються у звичайному розумінні):

– для $k_{\text{лів}} = k_0$ (надання кредиту у повному обсязі)

$$v_{\text{лів}}^{(c)}(t) = Mv_0 e^{-at} + (k_0 + \lambda W_2) \alpha^{-1} (1 - e^{-at}), \quad t \in [0, T]; \quad (13)$$

– для $k_{\text{лів}} = \tilde{k}$ (надання кредиту не у повному обсязі (частково))

$$v_{\text{лів}}^{(c)}(t) = Mv_0 e^{-at} + (\tilde{k} + \lambda W_2) \alpha^{-1} (1 - e^{-at}), \quad (14)$$

при $0 < \tilde{k} < k_0$, $t \in [t_0, T]$;

– для $k_{\text{лів}} = 0$ (відмова у кредитуванні)

$$v_{\text{лів}}^{(c)}(t) = Mv_0 e^{-at} + \alpha^{-1} \lambda W_2 (1 - e^{-at}), \quad t \in [0, T]. \quad (15)$$

Таким чином, отримали стохастичні та середні ліві траєкторії $\{k_{\text{лів}}(t), v_{\text{лів}}(t), t \in [0, T]\}$:

– при $W_2 \neq 0$ – три лівих процеси керування (режими кредитування): повне, часткове та відсутнє кредитування;

– при $W_2 = 0$ – два лівих процеси керування (режими кредитування): повне та відсутнє кредитування.

Визначені режими кредитування призначені для вибору пріоритетного режиму серед режимів повного кредитування, часткового кредитування та відсутності кредитування на лівому відрізку часу (періоді).

Виберемо режим кредитування. Нехай це буде режим повного кредитування. Для нього визначимо момент перемикання керуванням. Зауважимо, що для інших режимів кредитування (часткового та відсутнього)

визначення моменту перемикання керування проводиться аналогічно.

Рівняння для визначення моменту перемикання процесом кредитування ς одержимо, підставивши (13) у (6):

а) при $W_2 \neq 0$ (присутності пуассонівського процесу)

$$\varepsilon + pk_0 - \gamma \alpha (Mv_0 e^{-at} + (k_0 + \lambda W_2) \alpha^{-1} (1 - e^{-at})) = 0, \quad t \in [0, T];$$

б) при $W_2 = 0$ (відсутності пуассонівського процесу)

$$\varepsilon + pk_0 - \gamma \alpha (Mv_0 e^{-at} + k_0 \alpha^{-1} (1 - e^{-at})) = 0, \quad t \in [0, T].$$

Звідси маємо

– для випадку а) при $\frac{\gamma \alpha Mv_0 - \gamma (k_0 + \lambda W_2)}{\varepsilon + pk_0 - \gamma (k_0 + \lambda W_2)} > 0$

$$\varsigma = \alpha^{-1} \ln \frac{\gamma \alpha Mv_0 - \gamma (k_0 + \lambda W_2)}{\varepsilon + pk_0 - \gamma (k_0 + \lambda W_2)}, \quad \varsigma \in [0, T]$$

та при цьому стохастичний і середній лівий процес кредитування набуває вигляду $\{k_0, v_{\text{лів}}(t), t \in [0, \varsigma]\}$;

– для випадку б) при $\frac{\gamma \alpha Mv_0 - \gamma k_0}{\varepsilon + pk_0 - \gamma k_0} > 0$

$$\varsigma = \alpha^{-1} \ln \frac{\gamma \alpha Mv_0 - \gamma k_0}{\varepsilon + pk_0 - \gamma k_0}, \quad \varsigma \in [0, T]$$

та при цьому стохастичний і середній лівий процес кредитування набуває вигляду $\{k_0, v_{\text{лів}}(t), t \in [0, \varsigma]\}$.

Таким чином, знайдені ліві процеси кредитування та момент перемикання керування кредитуванням.

2. *Правий та оптимальний процеси кредитування.* Для лівого режиму повного кредитування за правий режим кредитування виберемо, наприклад, режим відсутності кредитування. Зауважимо, що у випадку вибору режиму часткового кредитування розрахунки проводитимуться аналогічно.

Стохастична права траєкторія за обсягом фармацевтичного товару $v_{\text{пр}}(t)$, $t \in [\varsigma, T]$ при правому керуванні за кредитуванням $k_{\text{пр}}(t) = 0$, $t \in [\varsigma, T]$ визначається одним із числових методів [22] із стохастичної початкової задачі

$$\dot{v}_{\text{пр}}(t) = -\alpha v_{\text{пр}}(t) + W_1 \dot{\varsigma}(t) + W_2 \dot{\eta}(t), \quad t \in [\varsigma, T],$$

$$v_{\text{пр}}(\varsigma) = v_{\text{лів}}(\varsigma).$$

Тоді стохастичний оптимальний процес $\{k_{\text{оп}}(t), v_{\text{оп}}(t), t \in [0, T]\}$ набуває вигляду:

– за обсягом товару

$$v_{\text{оп}}(t) = \begin{cases} v_{\text{лів}}(t), & \text{якщо } t \in [0, \varsigma], \\ v_{\text{пр}}(t), & \text{якщо } t \in [\varsigma, T]; \end{cases}$$

– за кредитуванням

$$k_{\text{оп}}(t) = \begin{cases} k_0, & \text{якщо } t \in [0, \varsigma], \\ 0, & \text{якщо } t \in [\varsigma, T]. \end{cases}$$

Середній правий процес за обсягом товару $v_{\text{пр}}^{(c)}(t)$, $t \in [\varsigma, T]$ при правому керуванні за кредитуванням $k_{\text{пр}}(t) = 0$, $t \in [\varsigma, T]$ набуває вигляду:

$$k_{\text{пр}}(t) = 0,$$

$$v_{\text{пр}}^{(c)}(t) = v_{\text{лів}}^{(c)}(\varsigma) e^{-\alpha(t-\varsigma)} + \lambda W_2 \alpha^{-1} (1 - e^{-\alpha(t-\varsigma)}), \quad t \in [\varsigma, T].$$

Тоді середній оптимальний процес $\{k_{\text{оп}}(t), v_{\text{оп}}^{(c)}(t), t \in [0, T]\}$ має вигляд:

$$v_{\text{оп}}^{(c)}(t) = \begin{cases} v_{\text{лів}}^{(c)}(t), & \text{якщо } t \in [0, \zeta], \\ v_{\text{пр}}^{(c)}(t), & \text{якщо } t \in [\zeta, T]; \end{cases}$$

$$k_{\text{оп}}(t) = \begin{cases} k_0, & \text{якщо } t \in [0, \zeta], \\ 0, & \text{якщо } t \in [\zeta, T]. \end{cases}$$

Зауважимо, що оптимальна траєкторія за обсягом товару є неперервно-диференційованою функцією на

$$\Phi_{\text{приб}} = \int_0^{\zeta} [\gamma \alpha M v_0 e^{-\alpha t} + \gamma (k_0 + \lambda W_2) (1 - e^{-\alpha t}) - p k_0] dt + \int_{\zeta}^T [\gamma \alpha v_{\text{лів}}^{(c)}(\zeta) e^{-\alpha(t-\zeta)} + \gamma \lambda W_2 (1 - e^{-\alpha(t-\zeta)})] dt =$$

$$= [\gamma (k_0 + \lambda W_2) - p k_0] \zeta + \gamma [M v_0 - (k_0 + \lambda W_2) \alpha^{-1}] (1 - e^{-\alpha \zeta}) + \gamma \lambda W_2 (T - \zeta) + \gamma (v_{\text{лів}}^{(c)}(\zeta) - \alpha^{-1} \lambda W_2) (1 - e^{-\alpha(T-\zeta)}),$$

де $v_{\text{лів}}^{(c)}(\zeta) = M v_0 e^{-\alpha \zeta} + (k_0 + \lambda W_2) \alpha^{-1} (1 - e^{-\alpha \zeta})$.

Зауважимо, що для $W_2 = 0$ маємо прибуток при відсутності пуассонівського процесу.

Таким чином, отримали стохастичний і середній оптимальний процес кредитної стратегії компанії-дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції у випадку режимів повного та відсутнього кредитування. Аналогічно можна отримати стохастичні та середні оптимальні процеси кредитної стратегії компанії-дистриб'ютора для режимів:

1. "повне + часткове" кредитування;
2. "часткове + відсутнє" кредитування;
3. "повне + часткове + відсутнє" кредитування.

При цьому для третього випадку ми будемо мати два моменти перемикавання керування кредитною стратегією дистриб'ютора.

Із практичної сторони при стохастичному моделюванні необхідно визначити довірчі проміжки для реальних випадкових процесів по заданій ймовірності. Нехай проведено N обчислюваних експериментів по визначенню N ансамблів оптимального обсягу товару $v_{\text{оп}}^i(t), i = \overline{1, N}, t \in [0, T]$ при оптимальному кредитуванні $k_{\text{оп}}(t), t \in [0, T]$. Обчислимо вибірконе середнє оптимального обсягу товару [24, с. 213]

$$v_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t) = N^{-1} \sum_{i=1}^N v_{\text{оп}}^{(i)}(t), t \in [0, T]$$

та вибірконе середнє квадратичне відхилення оптимального обсягу товару

$$\sigma_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t) = \sqrt{D_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t)}, t \in [0, T],$$

де $D_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t)$ – вибіркова дисперсія оптимального обсягу товару [24, с. 213]

$$D_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t) = (N-1)^{-1} \sum_{i=1}^N (v_{\text{оп}}^{(i)}(t) - v_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t))^2, t \in [0, T].$$

Довірчим проміжком для дисперсії оптимального обсягу товару нормальної генеральної сукупності є проміжок [24, с. 219]

$$\left(\frac{(N-1) D_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t)}{\chi_{1-\theta}^2(N-1)}, \frac{(N-1) D_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t)}{\chi_{\theta}^2(N-1)} \right), t \in [0, T],$$

$[0, T]$, а оптимальне керування за кредитуванням – кусково-неперервною функцією на $[0, T]$.

Обчислимо прибуток від реалізації обсягу товару

$$\Phi_{\text{приб}} = \int_0^T [\gamma \alpha v_{\text{оп}}^{(c)}(t) - p k_{\text{оп}}(t)] dt.$$

Якщо лівий процес є режимом повного кредитування, а правий процес – режимом відсутності кредитування, одержимо

де $\chi_{1-\theta}^2(N-1)$ і $\chi_{\theta}^2(N-1)$ мають розподіл Пірсона при $(N-1)$ ступенях вільності та заданій довірчій ймовірності $\theta \in (0; 1)$ [24, с. 238-239].

Тоді довірчим проміжком для реального оптимального обсягу товару з ймовірністю $\theta \in (0; 1)$ є

$$\left(v_{\text{оп}}^{(c)}(t) - \frac{\sigma_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t)}{\sqrt{N}} \cdot t_{\theta}(N-1); v_{\text{оп}}^{(c)}(t) + \frac{\sigma_{\text{оп}}^{(\text{BC})}(t)}{\sqrt{N}} \cdot t_{\theta}(N-1) \right), t \in [0, T],$$

де $t_{\theta}(N-1)$ має розподіл Стюдента з $(N-1)$ ступенями вільності.

Насамкінець зауважимо, що оскільки в Україні мають місце нестабільні та непередбачувані інфляційні процеси, змінюється курс іноземних валют, то банківська установа може змінювати відсоткову ставку, визначену кредитним договором. Тому актуальності набуває стохастичне моделювання оптимальної кредитної стратегії компанії-дистриб'ютора при кусково-постійній відсотковій ставці

$$p(t) = \begin{cases} p_1, & \text{якщо } t \in [0, t_1], \\ p_2, & \text{якщо } t \in [t_1, T], \end{cases}$$

де $t_1 \leq T$ та $p_1 \neq p_2$ згідно з описаною вище методикою.

Висновки

1. Запропонована стохастична модель оптимальної кредитної стратегії компанії-дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції та проведено її дослідження.

2. З'ясовано, що у запропонованій моделі оптимальне керування за обсягом кредитування та момент перемикавання керування є детермінованими величинами і не залежать від коефіцієнта при вінерівському процесі, а оптимальна траєкторія за обсягом товару має стохастичний характер.

3. Стохастична модель оптимальної кредитної стратегії компанії-дистриб'ютора при ненульовому коефіцієнті при пуассонівському процесі має три режими кредитування (повне, часткове та відсутнє кредитування), а при нульовому – два режими кредитування (повне та відсутнє кредитування).

4. Визначено довірчі проміжки для середнього та дисперсії нормальної генеральної сукупності оптимального обсягу товару за заданою ймовірністю.

Дискусія. Побудована у даній роботі модель базується на основі детермінованої моделі оптимальної кре-

дитної стратегії дистриб'ютора [20, 21] і демонструє один з можливих підходів до моделювання оптимальної поведінки дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції. На її основі можна побудувати, наприклад, детерміновані та стохастичні моделі оптимальної поведінки дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції при кусково-сталій відсотковій ставці, моделі із запізненням та інші моделі, які будуть формувати та вдосконалювати комплекс системних досліджень у даній галузі.

Список використаних джерел

1. Бортницький В. А. Перспективи фармацевтики як системоутворюючої галузі розбудови інноваційних систем / В. А. Бортницький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 10. – С. 154-159. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2012_10_36.pdf
2. Карпишин, Н. Шляхи оптимізації фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Н. Карпишин // Світ фінансів. – 2009. – № 4. – С. 99-104.
3. Дремова, Н. Б. Развитие методологии маркетинговых исследований в фармации / Н. Б. Дремова // Сб. "Человек и его. здоровье". Курский науч.-практ. вестн. – 2005. – №1. – С. 62-76.
4. Паласюк, Б. М. Використання імітаційного моделювання для удосконалення управління запасами компанії-дистриб'ютора на ринку препаратів фармацевтичної промисловості / Б. М. Паласюк // Управління, економіка та забезпечення якості в фармації. – 2013. – № 2(28). – С. 85-93.
5. Посылкина О. В. Современные подходы к управлению запасами в оптовых фармацевтических компаниях / О. В. Посылкина, А. Г. Хромых, Ю. Е. Новицкая // Модернизация России : ключевые проблемы и решения: труды XV междунар. науч.-практ. конф., Москва, 18-19 дек. 2014 г. – М., 2014.
6. Тригуб М. В. Управление нелинейными стохастическими системами / М. В. Тригуб, В. В. Ясинский // Пробл. упр. и информатики. – 2001. – № 2. – С. 72-81.
7. Габасов Р. Синтез оптимальных управлений для динамических систем при неполной и неточной информации об их состояниях / Р. Габасов, Ф. М. Кириллова, О. И. Костюкова // Тр. матем. ин-та им. В. А. Стеклова РАН. Оптимальное управление и дифференц. уравнения. Т. 211. – М.: Наука, 1995. – С. 140-152.
8. Третьяков В. Е. Оптимальное управление системами с неполной и неточной информацией / В. Е. Третьяков, И. В. Целищева, Г. И. Шишкин // Сборник научных трудов, Тр. ИММ УрО РАН, 2, 1992, 176-187.
9. Красовский Н. Н. Управление при дефиците информации (Control with information deficit) / Н. Н. Красовский, С. И. Тарасова, В. Е. Третьяков, Г. И. Шишкин // Пробл. упр. и теории информ. – 1986. – Т. 15, № 3. – С. P1-P13.

М. Бойчук, канд. физ.-мат. наук, доц.,
Е. Ярошенко, канд. экон. наук, доц.,
Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича, Черновцы, Украина

СТОХАСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОЙ КРЕДИТНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ-ДИСТРИБЬЮТОРА НА РИНКЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ

В работе построена и исследована стохастическая модель оптимального поведения дистриб'ютора на рынке фармацевтической продукции, проведено обоснование использования винеровского и пуассоновского процессов в предложенной модели и описана структура оптимального процесса.

Ключевые слова: дистриб'ютор фармацевтической продукции; оптимальное управление; стохастическая модель.

M. Boychuk, PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor,
O. Yaroshenko, PhD in Economics, Associate Professor
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine

STOCHASTIC MODELING OF OPTIMIZED CREDIT STRATEGY OF A DISTRIBUTING COMPANY ON THE PHARMACEUTICAL MARKET

The activity of distribution companies is multifaceted. They establish contacts with producers and consumers, determine the range of prices of medicines, do promotions, hold stocks of pharmaceuticals and take risks in their further selling.

Their internal problems are complicated by the political crisis in the country, decreased purchasing power of national currency, and the rise in interest rates on loans. Therefore the usage of stochastic models of dynamic systems for the research into optimizing the management of pharmaceutical products distribution companies taking into account credit payments is of great current interest.

A stochastic model of the optimal credit strategy of a pharmaceutical distributor in the market of pharmaceutical products has been constructed in the article considering credit payments and income limitations.

From the mathematical point of view the obtained problem is the one of stochastic optimal control where the amount of monetary credit is the control and the amount of pharmaceutical product is the solution curve.

The model allows to identify the optimal cash loan and the corresponding optimal quantity of pharmaceutical product that comply with the differential model of the existing quantity of pharmaceutical products in the form of Ito; the condition of the existing initial stock of pharmaceutical products; the limitation on the amount of credit and profit received from the product selling and maximize the average integral income.

The research of the stochastic optimal control problem involves the construction of the left process of crediting with determination of the shift point of that control, the choice of the right crediting process and the formation of the optimal credit process.

It was found that the optimal control of the credit amount and the shift point of that control are the determined values and don't depend on the coefficient in the Wiener process and the optimal trajectory of the amount of pharmaceutical product has a stochastic character.

If the coefficient in the Poisson process differs from zero, then there are three modes of crediting (full, partial and absence of crediting), and if the coefficient equals to zero there are two modes of financing (full and the absence of crediting).

Key words: pharmaceutical distributor; optimal control; stochastic model.

10. Yuen K. -V. Reliability-based robust control for uncertain dynamical systems using feedback of incomplete noisy response measurements / Ka-Veng Yuen and James L. Beck // Earthquake engineering and structural dynamics. – 2003. – No. 32. – P. 751-770.

11. Quincampoix M. Optimal control of uncertain systems with incomplete information for the disturbances / M. Quincampoix, V.M. Veliov // SIAM Journal on Control and Optimization. – 2004. – Vol. 43, No. 4. – P. 1373-1399

12. Сергиенко И. В. Исследование устойчивости и параметрический анализ дискретных оптимизационных задач / И. В. Сергиенко, Л. Н. Козерацкая, Т. Т. Лебедева. – К.: Наукова думка, 1995. – 170 с.

13. Sergienko I.V. Optimal Control of Distributed Systems with Conjugation Conditions. / I.V. Sergienko, V.S. Deineka. – New York: Kluwer Academic Publishers, 2005. – 400 p.

14. Айда-заде К. Р. О решении задач оптимального управления на классе кусочно-постоянных функций / К. Р. Айда-заде, А. Б. Рагимов // Автоматика и вычислительная техника. – 2007. – Т. 41. № 1. – С. 27-36.

15. Скороход А. В. Лекції з теорії випадкових процесів: [навч. Посібник] / А. В. Скороход – К.: Либідь, 1990. – 168 с.

16. Андреева Е. А. Управление системами с последствием / Е. А. Андреева, Е. Б. Колмановский, Л. Е. Шайхет. – М.: Наука, 1992. – 336 с.

17. Бойчук М. В. Стохастическое моделирование полного цикла однопродуктовой макроэкономики роста / М. В. Бойчук, А. Р. Семчук // Кибернетика и системный анализ, 2013. – Т. 49, № 2. – С. 156-163.

18. Бойчук М. В. Стохастическая модель полного цикла оптимальной эколого-экономической динамики / М. В. Бойчук, А. Р. Семчук // Проблемы управления и информатики, 2013. – № 2. – С. 125-139.

19. Бойчук М. В. Стохастична модель оптимізації економіки із лінійним за споживанням еколого-економічним критерієм та запізненням / М. В. Бойчук, А. Р. Семчук // Збірник наукових праць ЛНУ імені Івана Франка "Формування ринкової економіки в Україні" Економічна серія 2011. – Вип. 25. – С. 12-27.

20. Григорків В. С. Моделювання оптимальної кредитної стратегії ріелтера / В. С. Григорків, О. І. Ярошенко // Економічна кібернетика. – Донецьк, ДонНУ, 2007. – №1-2(43-44). – С. 4-9.

21. Бойчук М. В. Оптимізація кредитної стратегії компанії – дистриб'ютора на ринку фармацевтичної продукції / М. В. Бойчук, О. І. Ярошенко // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету: Вип. 28. Економічні науки. – Чернівці: БДФЕУ, 2015. – С. 258-263.

22. Юрченко І. В. Методи стохастичного моделювання систем / І. В. Юрченко, Л. І. Ясинська, В. К. Ясинський. – Чернівці: Вид-во "Прут", 2002. – 416 с.

23. Гихман И. И. Управляемые случайные процессы : научное издание / И. И. Гихман, А. В. Скороход. – К.: Наук. думка, 1977. – 251 с.

24. Эконометрика. Начальный курс. Учеб. / [Я. Р. Магнус, П. К. Катышев, А. А. Пересецкий]. – 2-е изд., испр. – М.: Дело, 1998. – 248 с.

Надійшла до редколегії 24.09.15

О. Черняк, д-р екон. наук, проф.,
Г. Харламова, канд. екон. наук, доц.
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ СТУДЕНТСЬКИХ СЛУЖБ В УКРАЇНІ: ДОСВІД МІЖНАРОДНОГО ПРОЕКТУ ТЕМПУС IMPRESS

Стаття присвячена аналізу роботи міжнародного проекту ТЕМПУС "IMPRESS" – "Підвищення ефективності студентських служб" 530534-Tempus-1-2012-1-UK-Tempus-SMGR. Основною метою проекту є створення сучасних Центрів підтримки студентських служб у провідних класичних університетах України. Детально структуру навчального курсу "Soft Skills", розробленого за сучасними міжнародними академічними стандартами підготовки висококваліфікованих фахівців із вищою освітою. В межах зазначеного курсу студенти отримують знання та навички, які сприятимуть їх повноцінній адаптації як до навчання у ВНЗ, так і до подальшої професійної діяльності, нададуть додаткових переваг у працевлаштуванні, сформулюють уміння самопрезентації, роботи в команді, прийняття рішень, активізують ауторефлексивні здібності, розвинути критичне мислення.

Ключові слова: софт скілс, студентські служби, ТЕМПУС.

Вступ. Донедавна головним критерієм, на який компанії звертали увагу під час пошуку співробітників, була наявність диплома, що свідчив про вузьку професійну спеціалізацію. Програміст мав вміти створювати програми, журналіст – писати репортажі, а бухгалтер – вести облік. Усе інше вважалося позитивним, але не обов'язковим доповненням. За останні 5-10 років ситуація кардинально змінилася. Сьогодні здобувачистикається зважким завданням, адже нові технології, високий рівень безробіття роблять необхідним, щоб претендент міг позиціонувати себе на конкурентному контрасті від інших претендентів. Отже, щоб привернути увагу роботодавця, претендент повинен виділятися.

Роботодавці сьогодні шукають співробітника, який демонструє не тільки високі професійні здібності, а й є носієм розвинутих особистісних якостей, які дозволяють йому ефективно гармонійно взаємодіяти з іншими людьми, бути ефективним, швидким в оцінках ситуації, мотивованим та організованим.

Огляд літератури. За даними досліджень, проведених в Гарварді та Стенфордському університетах тільки 15% кар'єрного успіху забезпечується рівнем професійних навичок, в той час як інші 85% – це так звані "м'які навички" (SoftSkills).

Вже більше 40 років тому німецька інженерна асоціація (VDI) рекомендувала, що 20% курсів інженерних навчальних програм повинні містити м'які навички. Випускники інженерних ВНЗ повинні отримати знання з іноземних мов, культурної свідомості, повинні бути командними працівниками, і, можливо, їм слід оволодіти риторикою [1] (Ihsen, 2003).

У 2012 році завершилося широковідоме дослідження ринку праці для Європейського Фонду Освіти. Щоправда, в дослідженні брали участь тільки телекомунікаційні підприємства, але нарікання з боку роботодавців були схожими. На першому місці – брак у випускників практичних навичок, на другому – відсутність навичок вирішення проблемних ситуацій. Також всі опитані роботодавці наголошували, що випускникам не вистачає Soft Skills: комунікабельності, навичок проведення презентацій та навичок ведення переговорів.

У листопаді 2015 року проведено дослідження Світового банку "Навички для сучасної України" [2], метою якого було вивчити природу навичок, які цінуються на сучасному ринку праці в Україні; вказати на аспекти, які потребують вдосконалення; обговорити, яким чином освітні та трудові установи впливають на інвестиції в професійні навички; та запропонувати практичні шляхи розв'язання проблем, які існують. Фахівці Світового

банку також прийшло до висновку, що українські роботодавці мають потребу в додаткових когнітивних та соціально-емоційних навичках своїх працівників. Як першопричину такої потреби, експерти Світового банку побачили у ситуаційному та нерівномірному характері стратегічних реформ в Україні, який і призвів до застарілості системи освіти, професійної підготовки для ринку праці. Отже, створення основоположних соціально-емоційних навичок для нових учасників ринку праці, підвищення рівня установ вищої освіти для створення передових навичок серед населення працездатного віку сьогодні і в майбутньому, на думку експертів, має виправити ситуацію та наповнити ринок спеціалістами із рівномірно сильними hard & soft skills.

Методологія. Позитивним є те, що нехай кадри та пошукачі вакансій ще не мають всіх навичок, але вони можуть чітко зрозуміти, чого вимагає сучасний ринок праці. Так, численні опитування показують:

1) Роботодавці вимагають співробітників, які цілеспрямовані, мають інноваційні ідеї і здатні проявляти ініціативу. Роботодавці одноставно не хочуть співробітників, які чекають конкретних інструкцій.

2) Роботодавці відкриті до співробітників, які гнучкі, бажають отримати нові знання. Роботодавці одноставно не хочуть співробітників, які стійкі до змін, не зацікавлені у вивченні нових навичок.

3) Роботодавці хочуть співробітників, які легко працюють з позитивним настроєм, мають досвід вирішення конфліктів і навички ведення переговорів. Роботодавці одноставно не хочуть співробітників, які конфліктні, несхильні до компромісу, скаржаться під час кожного виконання своїх обов'язків на складність, щільний графік тощо.

4) Роботодавці хочуть співробітників, які мають широкую мережу колег, знайомих в предметній та сумісних сферах; приймають активну участь у професійних організаціях. Роботодавці одноставно не хочуть співробітників, які не мають своєї професійної мережі або незацікавлені у професійній діяльності.

5) Роботодавці хочуть співробітників, які здатні до кризис-менеджменту, повідомляють керівника про проблему й одразу пропонують добре продумані альтернативи рішення. Роботодавці одноставно не хочуть співробітників, які інформують про проблему як диспетчери і очікують, що керівник дасть їм рішення.

6) Роботодавці хочуть співробітників, які організовані і здатні працювати в багатозадачному режимі, пунктуальні, поведуться професійно, відповідають за терміни/дедлайни без нагадувань. Роботодавці одноставно не хочуть співробітників, які хронічно затримують дедлайни, спізнюються, дезорганізовані, непрофесійні, грубі або образливі.

7) Роботодавці хочуть співробітників, які здатні брати відповідальність, надійні, чесні. Роботодавці одно-стайно не хочуть співробітників, які постійно виправдо-вуються, приховують помилки, звинувачують інших.

8) Роботодавці хочуть співробітників, які розуміють, коли місце для обговорення, а коли час виключно слі-дувати інструкціям. Роботодавці одно-стайно не хочуть співробітників, які схильні до нескінченних дебатів, ста-влять багато питань при кожному рішенні.

9) Роботодавці зацікавлені в співробітниках, які в змозі приймати і надавати критику у професійній мане-рі. Роботодавці одно-стайно не зацікавлені у співробіт-никах, які приймають речі особисто, стають в оборонну позицію, уникають важких розмов.

Більшість професійних вакансій на сьогодні відкриті виключно для осіб із сильними комунікативними навич-ками написання (формальними і неформальними), роз-виненою словесністю, презентаційними здібностями. Пошукачі із нечіткою комунікацією, поганими розмовни-ми навичками, відчуваючи дискомфорт від публічних виступів або презентацій, на сьогодні схильні залиши-тися за бортом наявних вакансій.

Термін "м'які навички" часто асоціюється з "EQ" лю-дини (Емоційний коефіцієнт інтелекту), кластером рис особистості, як то соціальність, спілкування, дружелюб-ність і оптимізм, що характеризують відносини з іншими людьми. Емоційний коефіцієнт інтелекту людини є важ-ливою частиною її індивідуального внеску в успіх всієї організації. Зокрема, у організаціях, які працюють осо-бисто з клієнтами.

Як підтверджують численні психологічні дослідження, людина може народитися із певним високим рівнем емо-ційного коефіцієнту інтелекту, але більшість людей за певного тренінгу здатні оволодіти ці м'які навички на висо-кому рівні, так само як навчання професії (HardSkills). Скринінг або навчання для особистих SoftSkills може принести значну віддачу від інвестицій організації.

Поведінкові компетенції (Soft Skills), відомі також як на-вички міжособистісного спілкування, можуть бути надбані через численні методики, в основному, через тренінги із поліпшення комунікації та розвитку лідерських якостей.

На сьогодні в Україні деякі окремі центри почали надавати подібні тренінги, але лише останній рік. На-віть цей термін "м'які" навички ввійшов в комунікатив-ний вокабуляр ринку праці, тренінгових установ, та освітянські кола виключно в останні 2-3 роки.

Результати Міжнародний проект IMPRESS

В сфері освіти розуміння проблеми підготовки кад-рів із повним набором SoftSkills завдячує реалізації в Україні міжнародного проекту TEMPUS "IMPRESS" – "Підвищення ефективності студентських служб" 530534-Tempus-1-2012-1-UK-Tempus-SMGR. Під патронатом Міністерства освіти і науки України даний проект об'єд-нав чотири провідних класичних університети України:

- Київський національний університет імені Тараса Шевченка;
- Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна;
- Донецький національний університет (Вінниця);
- Львівський національний університет імені І. Франка.

Координатор проекту – Нортумбрійський універси-тет, м.Ньюкасл (Велика Британія). Партнери з ЕС: уни-верситет м.Кордоба (Іспанія), університет Томаса Бата (Чеська Республіка), Європейська асоціація студентів (Бельгія), Британсько-український центр допомоги (Ве-лика Британія), Видавнича компанія "Shoofly Publishing Co" (Велика Британія). Партнери в Україні: Донецька торгово-промислова палата, Українська асоціація сту-дентського самоврядування.

Основною метою проекту є створення сучасних Центрів підтримки студентських служб у чотирьох про-

відних класичних університетах України. Ці центри по-винні систематизувати та модернізувати студентські служби наступним шляхом:

- покращення процесу набору студентів, особливо іноземних;
- оновлення служби працевлаштування студентів, що збільшить майбутню можливість працевлаштування;
- навчання студентів у галузі персональних нави-чок, щоб вони відповідали цільовим посадам;
- модернізація студентської діяльності та досвіду в умовах економіки, заснованої на знаннях;
- удосконалення діяльності Асоціацій випускників та служб підтримки кар'єрного росту;
- основа стратегічного співробітництва з МОН України;
- підвищення кваліфікації співробітників універси-тету в контексті навчання протягом життя та соціальних компетенцій студентів;
- більш тісне співробітництво між усіма зацікавле-ними сторонами ринків праці та освіти;
- покращення регіональної економіки та соціальної інфраструктури;
- впровадження в Україні кращих зразків та досяг-нень студентських служб в Європі.

Виходячи з цілей та завдань проекту робота учасни-ків проекту здійснювалась за чотирма напрямками:

1. Працевлаштування (Placement).

Головною метою напряду роботи проекту "Праце-влаштування" було підготовка команд з працевлашту-вання та кар'єрної підтримки в чотирьох українських університетах. В рамках даного проекту підготовлені фахівці з працевлаштування та кар'єрної підтримки, які можуть вирішувати такі задачі:

- Користування базами даних (БД), створеними проектними командами. Перша БД містить дані про студентів та робочі місця з інформацією про відповід-них контактних осіб. В них застосовані останні техноло-гії збору експертних знань і зберігаються навчальні профілі студентів. Друга база даних призначена для підприємств, в ній фіксуються очікування компаній та вимоги до бажаних навичок, якими повинні володіти студенти. Ці бази даних інтегровані і розраховані на взаємодію студентів та підприємств. Вони постійно оновлюються. Якщо особи змінюють компанію, теле-фони або номери факсів, це відображається в базах даних. Для забезпечення цього в центрах буде створе-на мережа підприємств.

- Підготовка студентів до працевлаштування, у тому числі надання порад стосовно того, що очікується від студентів на робочому місці, що може вплинути на пошук місця роботи, які помилки слід уникати тощо.

2. Набір студентів (Recruitment).

Головною метою напряду роботи проекту "Набір студентів" був трейнінг команд з підготовки набору іно-земних студентів в чотирьох українських університетах. В рамках даного проекту були підготовлені фахівці, які зможуть вирішувати такі задачі:

- Створення нового Інтернет сайту "Buddy system" для наповнення його важливою інформацією для іно-земних студентів;
- покращення Інтернет сайтів університетів;
- удосконалення рекламних матеріалів для абіту-рієнтів;
- удосконалення послуг для іноземних студентів.

3. "М'які навички" або соціальні навички (Soft Skills).

Одним із напрямів проекту є підготовка спецкурсів Soft Skills для студентів бакалаврату, який побудовано за сучасними міжнародними академічними стандартами підготовки висококваліфікованих фахівців із вищою осві-тою до успішного конкурування на сучасному ринку пра-

ці. В межах зазначеного курсу студенти отримають знання та навички, які сприятимуть їх повноцінній адаптації як до навчання у ВНЗ, так і до подальшої професійної діяльності, нададуть додаткових переваг у працевлаштуванні, сформулюють вміння самопрезентації, роботи в команді, прийняття рішень тощо, активізують ауторефлексивні здібності, розвинути критичне мислення.

4. Студентська діяльність (Student Activities).

Метою цього напряму роботи проекту є створення в університетах незалежних студентських центрів.

Більш детально зупинимося на розробленому курсі SoftSkills.

Що таке SoftSkills (так звані "м'які навички")

Поняття "SoftSkills" корелює з такими термінами "життєві навички", "емоційний інтелект", "соціальні навички", і "навички міжособистісного спілкування" тощо. "М'які навички" можуть бути визначені як ті навички, що використовуються в управлінні особистими справами. Вони являють собою набір людських навичок, набутих за допомогою навчання або безпосереднього досвіду, які використовуються для вирішення проблем і питань, що часто зустрічаються в повсякденному житті людини. "М'які навички" були визначені Всесвітньою організацією охорони здоров'я (ВООЗ) як "здатність до адаптації і позитивної поведінки, що дозволяє людині ефективно боротися з вимогами і проблемами повсякденного життя". Вони являють собою психосоціальні навички, зокрема навички вирішення проблем і критичного мислення, особистісні навички, такі як то самосвідомість, і міжособистісні навички, як то міжкультурна комунікація. Практика та оволодіння "м'якими навичками" призводить до таких якостей, як самооцінка, комунікабельність і толерантність, компетенції до вживання заходів і проведення змін, свободи вирішувати, що робити і ким бути.

Освіта в даний час визнається як платформа для розробки методології навчання та розвитку молоді цим "м'яким навичкам" (звіти Світового молодіжного форуму (2003), Всесвітня програма освіти в галузі прав людини (2004), Доповідь до десятиліття започаткування ООН (2005), Доповідь про світовий розвиток (2007), тощо). Очікувані результати навчання включають в себе поєднання знань, цінностей, установок і навичок з особливим наголосом на ті навички, які пов'язані з критичним мисленням і вирішенням проблем, самоменеджментом і міжособистісними навичками.

Як правило, "м'які навички" можуть бути поділені на три основні категорії [3]:

- особистісні якості,
- міжособистісні навички,
- додаткові навички / знання.

Ці категорії дуже широкі та включають багато різних навичок. Майже загальний набір навичок міжособистісного спілкування виписано в проведеному опитуванні Промисловою радою графства Сміт (<http://www.rediff.com/getahead/2007/jan/08soft.htm>). Ці "м'які навички" можуть бути застосовні до будь-якого типу роботи / галузі: 1. Математичність. 2. Безпека. 3. Ввічливість. 4. Чесність. 5. Граматика. 6. Надійність. 7. Гнучкість. 8. Командні навички. 9. Тримання очного контакту. 10. Співпраця. 11. Схильність до швидкої адаптації. 12. Здатність слідувати правилам. 13. Самостійність. 14. Добре ставлення. 15. Письмові навички. 16. Грамотність. 17. Навички водіння авто. 18. Надійність. 19. Поглиблені знання математики. 20. Самоконтроль. 21. Добрі відгуки. 22. Незалежність від наркотиків. 23. Робота без пропусків. 24. Особиста енергія. 25. Досвід роботи. 26. Можливість вимірювання. 27. Особиста цілісність. 28. Працездатність. 29. Позитивна трудова етика. 30. Міжособистісні навички. 31. Мотиваційні навички. 32. Рівень освіти. 33. Особиста хімія (апломб). 34. Готовність вчитися. 35. Здоровий глузд. 36. Навички критич-

ного мислення. 37. Знання логіки. 38. Притримання графіків та дедлайнів. 39. Використання правил. 40. Бажання зробити добру роботу. 41. Основи орфографії та граматики. 42. Читання і розуміння. 43. Можливість слідувати правилам. 44. Готовність нести відповідальність. 45. Можливість заповнювати робочі форми, заявки. 46. Можливість виконувати виробничі квоти. 47. Базова підготовка виробничих кадрів. 48. Усвідомлення, як працює бізнес. 49. Перебування на роботі, поки завдання не буде закінченим. 50. Уміння читати і дотримуватися інструкцій. 51. Готовність до роботи у другу і третю зміну. 52. Турбота про досягнення успіху компанією. 53. Світогляд та світорозуміння. 54. Уміння слухати і документувати те, що чує. 55. Зобов'язання постійної перепідготовки та навчання. 56. Готовність прийняти інструкцію та відповідальність. 57. Можливість співіснування із колегами у найближчому оточенні. 58. Відсутність амбіцій стати керівником протягом перших шести місяців. 59. Готовність бути добрим працівником і виходити за рамки традиційного восьмигодинного робочого дня. 60. Комунікативні навички з громадськістю, колегами по роботі, керівниками та клієнтами.

Грунтуючись на цьому великому списку (та інших джерелах), команда експертів проекту IMPRESS вибрани 7 ключових універсально важливих навички, що і були включені в навчальний курс:

1) самоменеджмент (який включає самомотивацію, прийняття відповідальності, цільова установка / розстановка пріоритетів, тайм-менеджмент);

2) критичне мислення;

3) рефлексивне мислення;

4) вміння спілкуватися з аудиторією;

5) навички академічного обговорення;

6) вміння працювати в групі/команді;

7) однорангова взаємодія.

Саме ці основні блоки за аналізом українських експертів є першочергово необхідними для українського студентства, майбутньої робочої сили, яка має стати конкурентною не лише на вітчизняному ринку праці, а й на європейському просторі.

Так, такі теми курсу – "М'які навички: вступ", "Групова робота", "Однорангова взаємодія" – були сформовані та розроблені експертами Київського національного університету імені Тараса Шевченка доцентами Г. Харламовою та С. Пащенко.

Теми "Самоменеджмент" та "Критичне мислення" були підбрані і сформовані для українського студентства у двох університетах: Харківському національному університету імені В. Н. Каразіна (доценти В. Павленко та О. Луценко) та Донецькому національному університету (м. Вінниця) (доцент О. Кліменкова).

Теми "Рефлексивного мислення і листи", "Зв'язок з аудиторією" та "Наукові дебати" були розроблені представниками Львівського національного університету (доцентами О.Сеник та Р.Калитчаком).

Курс Soft Skill, розроблений в рамках проекту Темпус

В рамках стратегії Світового банку в Україні, пов'язаного з широким та інтенсивним навчанням всіх державних службовців навичкам лідерства та соціальним навичкам, планується введення курсу "SoftSkills" у навчальні плани університетів як курсу за вибором з осені 2016 року.

Курс фокусується на навчанні та розвитку соціально-особистісних навичок майбутнього фахівця. Він спрямований на допомогу студенту, майбутньому працівнику, стати ефективним, незалежним, впевненим і самостійним, здатним до навчання протягом усього життя. Курс розрахований на забезпечення розвитку майбутнього фахівця як особистості в соціумі, поліпшення його здатності до самоврядування, розвиток критичного та рефлексивного мислення, комунікації з аудиторією, сприяння вдосконаленню

навичок академічної дискусії, групової роботи та взаємодії студентів за моделлю "рівний-рівному".

Результати навчання за таким курсом здатні забезпечити: розвиток навичок та формування майстерності в усній та письмовій комунікації; підвищення ефективності міжособистісного спілкування та вирішення проблем; організації власної навчальної та майбутньої професійної діяльності.

Пропонований курс передбачає застосування таких ефективних форм організації навчального процесу як лекції і тренінги. Цікавою методичною наробкою є те, що в межах курсу студентам буде запропоновано розроблення власного портфоліо – набір есе, презентацій, ментальних карт тощо; робота над спільним проектом, проведення наукових дебатів, складання плану-стратегії особистого розвитку. Це дозволить студенту визначати життєві цілі та оцінювати власний прогрес на шляху до досягнення своїх цілей у професійному, кар'єрному та особистому зростанні. Портфоліо та спільний проект будуть використовуватися для постійного зворотного зв'язку зі студентом.

Такий новий курс має на меті сприяти покращенню життєвих навичок студента, необхідних для навчання та перспектив кар'єрного зростання. Тематичний план курсу виглядає наступним чином:

1. Вступ до курсу: мета і завдання – 2 години.
2. Розвиток критичного мислення: оцінювання інформаційних ресурсів, критичне читання, підготовка презентацій і наукове письмо (есеї, наукові звіти тощо) – 6 годин.
3. Рефлексивне мислення – 4 години.
4. Самоменеджмент: тайм-менеджмент, цілепокладання і таксономія цілей, прийняття відповідальності за результати навчальної діяльності, самомотивація – 6 годин.
5. Компетенції проведення академічних дискусій і дебатів: здатність слухати, надавати й інтерпретувати зворотний зв'язок, реагувати на обґрунтовану критику – 6 годин.
6. Навчання в системі "Рівний рівному" – 4 години.
7. Групова робота у проектній діяльності – 6 годин.

Зміст курсу зосереджений на навчанні та розвитку студента, призначений для мотивування студента до того, щоб стати більш ефективною і незалежною, впевненою та самостійною особистістю за рахунок поліпшення здатності розуміти як, в якому напрямі і коли розвивати свої особистісні навички та компетенції та щоб спонукати студента контролювати, аналізувати, оцінювати, планувати і брати на себе відповідальність

за своє навчання та подальший життєвий розвиток. Зокрема, курс спрямований на розвиток і зміцнення:

- самоврядування;
- критичного і рефлексивного мислення;
- комунікативних навичок;
- роботи в групі та стратегій підтримки з боку однолітків.

Після завершення вивчення курсу студент гарантовано зможе:

- застосовувати рефлексивні практики для розуміння процесу навчання та формулювання й оцінки особистих цілей та мотивації;
- брати на себе відповідальність за власне навчання та самостійно оцінювати його результати;
- управляти часом, пріоритетами та завданнями і будувати особисті стратегії для самостійного навчання та життєвого розвитку;
- ясно і чітко висловлюватися з метою зацікавлення аудиторії в діапазоні різних контекстів;
- враховувати і поважати чужу точку зору, пропонуючи конструктивний зворотний зв'язок іншим;
- ефективно реагувати на конструктивну критику, надану іншими;
- працювати в команді або керувати командою в ході реалізації завдань навчання та подальших життєвих ситуацій;
- створювати (формулювати та записувати) план особистого розвитку для досягнення найбільш ефективних та раціональних результатів навчання.

Даний курс розроблений для студентів першого року навчання, які тільки вийшли із лав школярів, і ще мають оволодіти знаннями емоційно-культурної адаптації навіть на рівні дорослого студентського життя. Але модулі курсу гнучкі і їх можна адаптувати для студентів магістерських та PhD програм. При цьому акцент в курсі робиться більше на академічних дебатах, критичній та реферативній письмовій роботі, навичкам вдалої презентації результатів, методиці проектної роботи.

Список використаних джерел

1. Ihsen S. VDI-Beruf und Karriere: Karriere für Ingenieurinnen. – Ergebnisse des VDI-Politikdialoges vom, 2003.
2. Навички для сучасної України. Резюме [Електронний ресурс]. – К.: Word Bank Group, 2015. – 20 с. – Режим доступу: <http://www.ipq.org.ua/ua/news/93>
3. Schulz B. The importance of soft skills: Education beyond academic knowledge [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdl.handle.net/10628/39>

Надійшла до редколегії 20.10.15

А. Черняк, д-р экон. наук, проф.,

Г. Харламова, канд. экон. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТУДЕНЧЕСКИХ СЛУЖБ В УКРАИНЕ: ОПЫТ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОЕКТА TEMPUS IMPRESS

Статья посвящена анализу работы международного проекта TEMPUS "IMPRESS" – "Повышение эффективности студенческих служб" 530534-Tempus-1-2012-1-UK-Tempus-SMGR. Основной целью проекта является создание современных Центров поддержки студенческих служб в ведущих классических университетах Украины. Подробно раскрыто структуру учебного курса "Soft Skills", разработанного по современным международным академическим стандартам подготовки высококвалифицированных специалистов с высшим образованием. В рамках данного курса студенты получают знания и навыки, которые будут способствовать их полноценной адаптации как к обучению в вузе, так и в дальнейшей профессиональной деятельности, предоставление дополнительных предпочтений в трудоустройстве, формируют умение самопрезентации, работы в команде, принятия решений, активизируют рефлексивные способности, разовьют критическое мышление.

Ключевые слова: софт скилс, студенческие службы, TEMPUS.

O. Chernyak, Doctor of Sciences (Economics), prof.,

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

STUDENT SERVICES EFFICIENCY PROBLEMS IN UKRAINE: EXPERIENCE OF INTERNATIONAL TEMPUS IMPRESS PROJECT

The article is devoted to the analysis of the implementation of the international project Tempus "IMPRESS" – "improving the efficiency of student services. The main aim of the project is to create modern Centers of student support services at the leading classical universities of Ukraine. One of the outcomes was the creation of the latest training course "Soft Skills" developed up to the modern international academic standards. In its framework, students will gain knowledge and skills that will facilitate their full adaptation to study at the University, and to the future professional activity. The course is designed to provide students with additional preference in employment, promote in their self-presentation skills, effective team work and decision making, enhance reflection ability and develop critical thinking.

Keywords: soft skills, student services, TEMPUS.

ANNOTATION AND REFERENCES (IN LATIN): TRANSLATION / TRANSLITERATION / TRANSCRIPTION

T. Gaidai, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, Kyiv

METHODOLOGICAL FEATURES OF HISTORICAL TYPES OF ECONOMIC THEORY'S SCIENTIFIC RATIONALITY IN TERMS OF MODERN PHILOSOPHY OF SCIENCE

The article studies the evolution of basic methodological features of economic theory on its different historical stages. The research highlights the fruitful usage of a new analytical approach on the basis of the achievements of modern philosophy of science. It presents the research of main types of scientific rationality dominating at certain historical stages of science maturity. Such as historical, classical, nonclassical and postnonclassical types of scientific rationality. Structuring and research of basic methodological features of such historical types of economic theory's scientific rationality as classical economics (end of XVII century – 70-th of XIX century), nonclassical economics (70-th of XIX century – 70-th of XX century), postnonclassical economics (70-th of XX cm. – the beginning of XXI century) are undertaken.

Methodological analysis accentuated ideological, ontological, epistemological dominants and main differences in basic techniques of the main types of economic theory's scientific rationality. The research argues the illegality of existing in the economics literature attempts to identification or simplified reduction of more mature types of scientific rationality to the less mature. The article shows the contribution made by the leaders of classical, nonclassical and postnonclassical economics in the development of normative and positive economic methodology. It is emphasized a general tendency to methodological pluralism, pluralism of paradigm structure and interdisciplinary of scientific economic knowledge throughout its historical development.

1. Shumpeter, J.A., 2001. The History of Economic Analysis. In 3 v. St. Petersburg: Economic School. V. 1. LVI. + 494 p.; V. 2. VIII + 494 s.; V. 3. X + 678 p.

2. Bazylevych, V.D., Ilyin, V.V., 2011. The Philosophy of Economy. History. Monograph. Kyiv: Znannya, 928 p.

3. Bazylevych, V.D., 2012. The Philosophical Orientation of Economic and Methodological Studies. European Vector of Economic Development, 2, pp. 14–17.

4. Galchynskiy, A., 2010. The Economic Methodology. Logic Update: Lectures. Kyiv: ADEF-Ukraine, 572 p.

5. Galchynskiy, A., 2012. The Economic Development: Methodology Renewed Paradigm. Economy of Ukraine, 5, pp. 4–17.

6. Grazhevskaya, N.I., 2013. The Methodological Guidelines Synergetic Approach in Economic Research. The Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 146, pp. 26–29.

DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2013/146-5/7>

7. Grytsenko, A.A., 2012. The Methodological Bases of Studying the Relationship of Complementarity and Contradictions in Socio-Economic Development of Society. European Vector of Economic Development, 2 (13), pp. 494–498.

8. Tarasevich, V.M., 2004. The Postnonclassical Science and Economics. Economy of Ukraine, 2, pp. 59–65.

9. Philipenko, A.S., 2014. The Economic World: Ontology. Economic Theory, 3, pp. 38–47.

10. Stiopin, V.S., 2006. The Philosophy of Science. Common Problems: Textbook. Moscow: Gardaryky, 384 p.

11. Lebedev, S.A., 2011. The Philosophy of Science: Glossary. Moscow: Academic Project, 269 p.

12. Blaug, M., 2004. The Methodology of Economics, or, How Economists Explain. Moscow: Journal of Economics Questions, 416 p.

13. McCloskey, D.N., 2011. The Rhetoric of Economics. Origins: The Socio-Cultural Environment of Economic Activity and Economic Knowledge. Moscow: HSE, pp. 252–320.

14. Robinson, J., 1986. The Economic Theory of Imperfect Competition. Moscow: Progress, 472 p.

15. Gaidai, T.V., 2015. The Methodological reflection on historical forms of economics. Paradigm shifts in economic theory XXI century. Materials of international scientific and practical conference. – Kyiv: Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, V. 1, pp. 74–78.

A. Grazhevskaya, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine

STRUCTURE AND CHARACTERISTIC FEATURES OF THE SYSTEM OF MODERN RENT RELATIONS

The article investigates characteristic features of the system of modern rent relations. At the beginning of the article the author reveals structure of such relations associated with reproduction of natural, economic and institutional rent. Much attention is paid to the analysis of complex levels of rent relations, their functioning on micro-, meso-, macro- and global levels. While considering the achievements of representatives of institutionalism, the author interprets the modern rent relations as a complex system of interactions between agents in a market economy. The agents appropriate rental income through implementation of exclusive ownership rights to various goods and resources. The author points out that the objective processes of contemporary social and economic development create the mechanism of expanded reproduction of rental economy and encourage rent-seeking behavior of economic agents. Such behavior might have productive nature when the recipients of intellectual rent, who understand the temporality of their dominant position, show interest in further innovation.

In conclusion, the author substantiates practical recommendations for improving the state regulation of rent relations in Ukraine. The main direction of improvement of such regulation should be implementation of the systematic rent policy, designed to limit counterproductive and encourage productive rent-seeking behavior of economic actors.

1. Dementev, V. V. (2003). Ekonomika kak sistema vlasty: monografiya. A. H. Semenov (Ed.). Kashtan.

2. Sahytova, A. F. (2013). Osobennosti rentnykh otnosheniy na sovremennom ystorycheskom etape. Vestnyk Cheliabinskogo gosudarstvennogo universiteta, (15 (306)).

3. Myzes, L. (2015). Chelovecheskaia deiatelnost: Traktat po ekonomicheskoi teorii. Litres.

4. Teveno, L. (2005). Tsennosty, koordynatsiya y ratsyonalnost: ekonomyka sohlashenyi yly epokha sblyzheniya ekonomicheskikh, sotsyalnykh y politycheskikh nauk. Ynstytutsionalnaia ekonomyka.
5. Tallok, H. (2014). Obshchestvennye blaha, pereraspredelenye y poysk renty. Litres.
6. Biukenen, D. (1995). Yzvlechenye renty y yzvlechenye prybyly. Polytycheskaia renta v rynochnoi y perekhodnoi ekonomyke, 22-24.
7. Volosheniuk, V. V., Lytvynenko, N. Y., Volosheniuk, V. V., Lytvynenko, N. I., Voloshenyuk, V. V., & Litvinenko, N. I. (2009). Rentooryentirovannoe povedeniye kak norma v sovremennoi ekonomyke Ukrainy.
8. Tkach, O. P. (2012). Ynstytut Rentooryentirovannoho Povedeniya V Kontekste Khoziaistvennoi Deiatelnosti Rossyiskikh Korporativnykh Struktur. Vestnyk saratovskogo gosudarstvennogo sotsyalno-ekonomicheskogo unyversyteta, (1 (40)).
9. Akerman, E. N., & Burets, Iu. S. (2013). Yntellektualnaia renta kak ystochnyk y rezultat ynnovatsyonnoho razvytiya. Vestnyk Tomskogo gosudarstvennogo unyversyteta, (374).
10. Bazylevych, V. D., & Ilin, V. V. (2008). Intelektualna vlasnist: kreatyvny metafizychno poshuku. K.: Znannia, 687.
11. Kimenyi, M. S., & Mbaku, J. M. (1993). Rent-seeking and institutional stability in developing countries. Public Choice, 77(2), 385-405. <http://dx.doi.org/10.1007/bf01047877>
12. Demirbas, D. (1999). Rent-Seeking in Developed and Developing Countries: Cross Section and Time Series Studies.

N. Kovtun, Doctor of Sciences (Economics), prof.,
A. Ignatyuk, Doctor of Sciences (Economics), prof.
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine

QUANTITATIVE MEASUREMENT AND ASSESSMENT OF THE EFFECTS OF GLOBALIZATION OF COMPANIES AND MARKETS

The results of improving the author's methodology linked with the assessment of companies' and markets' globalization level were presented in this paper. Based on the analysis of the global companies' and global markets' features referred to in scientific literature, the specifications which can be used to determine the globalization level of companies and markets were suggested. In addition, the globalization level of the largest top-ten companies (according to the rating of Forbes Global 2000 Leading Companies) in 2015 was identified as well as that of corresponding industry markets: auto and truck manufacturers, major banks, software and programming, large department stores (retailers), telecommunication services, electronics producers, electronics, oil and gas operations.

1. Bazylevych, V. (2013), *Modern economic theory: searching a new paradigm*. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 146, pp. 5-7.
2. Grazhevska, N. (2008), *Ekonomichni systemy epokhy hlobal'nykh zmin*, Monograph. Kyiv: Znannia.
3. Levitt, T. (1983), *The Globalization of Markets*. Harvard Business Review, 61, pp. 92-102.
4. Hout, T., Porter, M., Rudden, E. (1982). *How Global Companies Win Out*. Harvard Business Review, 60, pp. 98-109.
5. Porter, M. E. (1990), *Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
6. Porter, M. E. (1998), *On Competition*. Boston: Harvard Business School.
7. Porter, M. E. (ed.) (1986). *Competition in Global Industries*. Boston: Harvard Business School Press.
8. Porter, M. E. (1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: The Free Press.
9. Yip, G.S., Loewe, P.M., Yoshino, M.Y. (1988), *How to take your company to the global market*, Columbia Journal of Business, Winter.
10. Azevedo, G., Bertrand, H. (2004), *How to convert a multinational company in a global one? Developing a proposal based on the business administration literature*, Management of Multinational Corporation, Hyderabad: ICFA.
11. Inkpen, A.C., Ramaswamy, K. (2006), *Global strategy: creating and sustaining advantage across borders*. N.Y.: Oxford University Press.
12. Bazylevych, V., Kovtun, N., Ignatyuk, A. (2014), *Measurement Systems to assess the level of market globalization*. Political science, international relations and security studies. Sibiu: Lucian Blaga University of Sibiu, pp. 237-251.
13. Kovtun, N., Ignatyuk, A. (2014), *Multidimensional Assessment of Globalization at the Level of a Company (Sectors)*. Procedia Economics and Finance, Vol. 16, pp. 690-702. doi:10.1016/S2212-5671(14)00857-0
14. Global 2000, <http://www.forbes.com/global2000/list/>.
15. Naumenkova, S.V., Mishchenko, S.V. (2009), *Problemy podolannya nehatyvnoho vplyvu hlobal'nykh dysproportsiy ta formuvannya novoho heofinansovoho mekhanizmu*. Finansy Ukrainy, 3, pp. 23 – 36.

O. Krasota, PhD in Economics, Associate Professor
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine

THREAT OF GLOBAL ECONOMIC DOWNTURN AS A RESULT OF "DOMINO EFFECT"

The economic systems of all countries are interdependent in present conditions of globalization. Therefore, violation of general economic stability in some countries according to the "domino effect" leads to similar changes in other countries. Previously the direction of the world economy determined by developed countries, but now violation of global stability occurs because of the crisis in developing countries.

Thus, China's stock market decline may be the beginning of a new world recession. At the same time well-known economists predict the financial and economic crisis not only for China but also for the rest of the world. Ukraine's economy is weak and depends on the situation in the world leaders countries, including the Chinese economy.

The article deals with the reasons that have pushed powerful during the last decades Chinese economy into crisis; analyzes the place of China in the global economic system; defines the degree of crisis influence in China on the stability of the global economic system and the deterioration of crisis processes in Ukraine.

1. Kovalenko, A.V., 2011. Anticrisis Management: theory, methodology and mechanisms for implementation. Zaporozhye State Engineering Academy.
2. Grishnova, O.A., 2015. Human capital in crisis: assessment and seek opportunities to save. Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine. Economics, 170, pp.11-16. DOI: <http://dx.doi.org/10.17721/1728-2667.2015/170-5/2>
3. Grishnova, O.A., 2011, Social responsibility in overcoming systemic crisis in Ukraine. Demography and social economy, 1, pp.39–46.
4. Krasota, O.V., 2009. Expansion the global economic crisis in Ukraine and the possibility of recession restriction. Bulletin of KROK, 19, pp. 27-37.
5. Libanova. E.M. 2010. Human development in Ukraine as minimizing social risks. Monograph. Kyiv: Institute of Demography and Social Studies by M.V. Ptukha NAS of Ukraine, State Statistics Committee of Ukraine.
6. Melnychuk, D.P., 2010. Anticrisis human capital management: content and objectives in modern conditions [online] Available at: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/3013/1/Melnichuk.pdf> list/
7. Moshinsky, B. 2015. Germany received the disappointing economic news. Business Insider [online] Available at: <http://news.finance.ua/ru/news/-/362492/germaniya-poluchila-neuteshitelnye-ekonomicheskie-novosti-business-insider> list/
8. Why there was a collapse of the Chinese – opinion. 2015. [online] Available at: http://news.eizvestia.com/news_economy/full/374-pochemu-proizoshel-kitajskij-obval-mnenielist/.
9. Trade and economic cooperation between Ukraine and China. The official website of the Embassy of Ukraine in the People's Republic and Mongolia. 2015. [online] Available at: <http://china.mfa.gov.ua/ua/ukraine-cn/trade> list/
10. The financial crisis of 2015. Economists raise the alarm. 2015. [online] Available at: <http://ua.korrespondent.net/business/3576322-finansova-kryza-2015-ekonomisty-buit-na-spolokh>.
11. Zgurovsky, M.Z., 2015. Foresight Ukraine's economy: Mid term (2015-2020 years) and long term (2020-2030 years) time horizons Kyiv: NTU KPI.
12. Shapran, V. 2015. The devaluation of the yuan. China took as hostages the world economy [online] Available at: <http://www.eurointegration.com.ua/experts/2015/08/20/7037099/list/>.
13. Bloomberg: Ukraine's economy is the weakest in the world. 2015. [online] Available at: http://24tv.ua/news/showNews.do?bloomberg_ekonomika_ukrayini_nayslabsha_u_svit&objectId=589782&tag=ukrayinalist/.
14. Citigroup: Serious problems have already begun in Russia and the BRICS countries. 2015. [online] Available at: <http://politkuhnya.info/novosti/citigroup-u-rossii-i-stran-briks-uzhe-nachalis-sereznye-problemy.html> list/
15. China crisis and its global impact. Aug 21 2015. [online] Available at: <http://www.fxstreet.com/analysis/daily-currency-insight/2015/08/21/> list/
16. Krugman, P., 2009. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. W.W. Norton Company Limited. DOI: <http://dx.doi.org/10.1057/eej.2010.36>
17. The Guardian: China ride out the crisis, but Europe tends to collapse. 2015. [online] Available at: <http://ria.ru/world/20150827/1211499412.html#ixzz3liq80R96list/>.

R. Trynko, Doctor of Sciences (Economics), Prof., Academician NAS of Ukraine,
Y. Grygorieva, PhD in Economics, assistant
Lviv National University of Ivan Franko, Lviv, Ukraine

SOURCES OF FINANCING TOURISM: CHALLENGES AND SOLUTIONS

Theoretical and methodological grounds for the development of economic activity and financial support for tourist industry have been generalized and systematized, the practical and scientific-methodological guidelines on the development and effective functioning of tourist industry in Ukraine have been developed. The state of the tourism industry in Ukraine and the world. Calculated dynamics of revenues to the state budget of Ukraine from the tourism industry.

The basic factors concerning the tourist development influences on economic development, providing jobs and fighting against poverty of population living in have been substantiated. The article presents the possible financial security of the tourism industry through the use of foreign experience. The state of the consumer market and its influence in shaping the economy of Ukraine. An improved financial situation of the tourism industry and reviewed the role of tourism in ensuring welfare. Shows options for funding. Analyzed and justified government funding. An alternative ways of financial support for the tourism industry. The conclusions on improving the financial condition of the tourism industry. The advantages of tourism impact on the socio-economic recovery of the population.

1. Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny No. 510 (2009). Pro zatverdzhennya Poryadku reyestratsiyi orhanizatsiy, diyal'nist' yakykh spryamovana na zadovolennya potreb sub'yektiv maloho ta seredn'oho pidpryemnytstva" from www.kmu.gov.ua

2. Bil' M., Tretyak H. i O.Kraynyk (2009). Mekhanizm derzhavnoho uravlinnya turystychnoyu haluzu (rehional'nyy aspekt): naukova rozrobka. K.: NADU. – P.40.
3. Vynnychenko I. (2014). Komu potriben turizm – Ekonomichna pravda / Elektronnyy resurs - <http://www.epravda.com.ua/columns/2014/10/28/501487>.
4. Levkovs'ka L., Chaban R. i Munin H. (2003). Stan i perspektyvy rozvytku turyzmu ta hotel'noho biznesu v Ukraini. Ekonomika Ukrainy, No. 6. – pp. 31-36.
5. Kulins'ka A. (2009). Osoblyvosti finansovoho mekhanizmu derzhavnoho upravlinnya sub'yektamy nevyrobnychoyi sfery (na prykladi turystychnoyi haluzi Ukrainy) // Efektyvnist' derzhavnoho upravlinnya: Zbirnyk naukovykh prats'. No.18/19. – pp.468-476.
6. Zakharchuk S. (2010). Finansovo-ekonomichni problemy funktsionuvannya turystychnoyi haluzi. Ekonomika. Upravlinnya. Investytsiyi. Elektronne nauko-fakhevye vydannya. No. 1(3).
7. Verlanov Yu. (2005). Finansovo-ekonomichnyy mekhanizm ta instrumenty polityky turyzmu v Ukraini. Naukovi pratsi ChDU im. Petra Mohyly Tom 38. No. 25. – pp.76-85.
8. Konstantynova K. (2005). Vplyv turystychnoyi industriyi na svitovu ekonomiku. Ekonomika rozvytku: nauk. zhurnal. No 4. – pp. 84-86.
9. Kutsenko V. (2002). Zmitsnennya sotsial'noyi bazy reform – shlyakh do podolannya bidnosti. Ekonomika Ukrainy: polityko-ekonomichnyy zhurnal. No. 2. – pp. 27-34.
10. Turystychna diyal'nist' v Ukraini u 2014 rotsi (2014). Kyiv. – P. 272.
11. Ofitsiynnyy sayt sluzhby statystyky Ukrainy Elektronnyy resurs – <http://www.ukrstat.gov.ua/>
12. Grygor'yeva Ya. (2012). Finansove zabezpechennya turystychnoyi galuzi: stan ta problemy. L'viv: Naukovy'j visnyk L'vivskogo derzhavnogo universytetu vnutrishnix sprav. Seriya ekonomichna. No. 2. – pp.247-254.
13. Bilyk R. (2015). Finansove zabezpechennya regional'nogo rozvytku v Ukraini u konteksti decentralizatsiyi. VISNYK Ky'yiv'skogo nacional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. EKONOMIKA. No. 2(167). – pp.43-48 DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/167-2/7](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/7).
14. Nosova Ye. (2015). Zaoshhadzhennya domogospodarstv yak dzherelo investytsijn'x resursiv v Ukraini. VISNYK Ky'yiv'skogo nacional'nogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. EKONOMIKA. No. 2(167). – pp.73-80 DOI: [dx.doi.org/ 10.17721/1728-2667.2015/167-2/12](https://doi.org/10.17721/1728-2667.2015/167-2/12).
15. Byelikov O. (2011). Venchurne finansuvannya Elektronnyy resurs – <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=3644>
16. Shpychak O. (2013). Problemy yemnosti vnutrishn'oho spozhyvchoho rynku sil'skohospodars'koyi produktsiyi ta prodovol'stva v Ukraini u konteksti kupivel'noyi spromozhnosti naselennya. Ekonomika APK. No. 6. – pp. 5-13 Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/E_apk_2013_6_3.

V. Chuvardynskiy, PhD student

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine

IMPLEMENTATION OF INNOVATIVE PROSPECTS OF THE LABOR MARKET OF UKRAINE

The foreign experience of the provision of innovative development of labour market was investigated. The current tendencies of the development of labour market segments were analyzed. The main problems of the providing of the possibilities of innovative prospects of labour market development realization were defined. The most important reason is the saving of the significant share of low-effective labour in the occupational and qualification structure of labour force. The ways of the realization of innovative prospects of labour market development due to growth of quality of educational services on the basis of "life-long education" formation aimed on optimization of the occupational and qualification structure of labour force were defined.

1. Geytz, V. (Ed.) (2015). Innovatsiyina Ukrainy 2020: natsionalna dopovid [Innovative Ukraine 2020]. Kyiv: NAN Ukrainy [in Ukrainian].
2. Onikienko, V.V. (2013). Rynok pratsi ta sotsialny zahyst naselennya Ukrainy: retrospektivnyy analiz, problem, shlyahy vyryshennya [Labour Market and Social Security of Ukrainian Population: retrospective analysis, problems, ways of solving]. Kyiv: IDSD im. Ptukhy NANU [in Ukrainian].
3. Bazilevich, V. D. (2008). Makroekonomika: pydruchnik / V.D. Bazilevich, K.S. Bazilevich, L.O. Balastryk [Macroeconomics]. Kyiv, Znannya [in Ukrainian].
4. Fridman, T. (2007) Ploskyy myr: kratkaya istoriya XXI veka [Flat World: Brief History XXI century]. M: Hranitel, 2007 [in Russian].
5. Global Employment Trends 2014: Risk of a jobless recovery / International Labour Organization – Geneva: Publications Office of the International Labour Organization, 2014. – 126 p. [in English].
6. Libanova, E. (2012). Sotsialny problem modernyzatsiyi ukraiyinskoyi ekonomiky [Social Problems of the Modernization of Ukrainian Economy] Demografiya ta sotsialna ekonomika, 2012 [in Ukrainian].
7. Balastryk, L., Prushkivska, O. (2012) Suchasny stan ta problemy zaynatosti naselennya Ukrainy [Modern situation and Problems of employment of Ukrainian population] Zaporyzhzha, Vysnyk Zaporyzhskogo natsionalnogo universytetu [in Ukrainian].
8. Tulenkov, M. (Ed.) (2010). Rynok pratsi ta zaynyatist naselennya: problem teoryi ta vyklyky praktiky [Labour Market and Employment: Problems of Theory and Challenges of Practice]. Kyiv: Institute of Qualification of State Employment Service of Ukraine, 2010 [in Ukrainian].
9. Ekonomichna aktivnist naselennya Ukraini 2014 [Economic Activity of Ukrainian population in 2014]: Derjavna slujba statistiki Ukraini. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
10. Ukraina ostaetsya liderom-frilans-programmirovaniya // [Електр. ресурс]. – Режим доступу: // <http://hronika.info/ekonomika/69321-ukrayina-ostaetsya-liderom-frilans-programmirovaniya-shimkiv.html> [in Russian].
11. Notices from European Union Institutions and Bodies (2009 / C119/02). Council conclusions of 12 May 2009 on a strategic framework for European cooperation in education and training ('ET 2020'). Retrieved from: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2009:119:0002:0010:EN:PDF> [in English].

12. Ilich, L. (2015) Uzgodzhennya kvalifikatsiy z urahuvannyam potreb rynku pratsi: problemy ta shlyahy rozvyazannya [Matching Skills for Labour Market needs: Problems and Solutions] Economy] Demografiya ta sotsialna ekonomika, 2015. № 3(25) [in Ukrainian] doi: 10.15407/dse2015.03.012.

O. Yusupova, PhD student
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

COMPLEX PROMOTIONS IN RETAIL

Complex promotions used by retailers introduce to the consumers several rules that must be satisfied in order to get some benefits and usually refer to multiple products (e.g. "buy two, get one free"). Rules of complex promotions can be quite sophisticated and complicated themselves. Since diversity of complex promotions limited only by marketers' imagination we can observe broad variety of promotions' rules and representations of those rules in retailers' commercials. Such diversification makes no good for fellow scientist who's trying to sort all type of promotions into the neatly organized classification. Although we can simple add every single set of rules offered by retailers as a separate form of sales promotion it seems not to be the best way of dealing with such a problem. The better way is to realize that mechanisms underlying that variety of promotions are basically the same, namely changes in demand or quantity demanded. Those two concepts alone provide powerful insight into classification of complex promotions and allow us to comprehend the variety of promotions offered by marketers nowadays.

1. Dayan, A., Troadek, A., Troadek, L., 1994. Sales promotions and POS advertising [Stimulirovanie sbyta i reklama na meste prodazhy]. Moscow: Progress-Univers.
2. Dayan, A., Troadek, A., Troadek, L., 2003. Sales promotions [Stimulirovanie sbyta]. St. Petersburg: Neva.
3. Klimin, A. I., 2007. Sales promotions [Stimulirovanie sbyta]. Moscow: Vershina.
4. Aleksina, S. B., Ivanov, G. G., Kryshchalev, V. K., Pankina, T. V., 2013. Methods of sales promotion in trade [Metody stimulirovaniya prodazh v trgovle]. Moscow: Forum.
5. Kammins, Dzh., Mallin, R., 2013. Sales promotions. Sales, gifts, discounts, coupons, and other tools to increase demand [Rasprodazhy, podarki, skidki, kupony i drugie instrumenty povysheniya sprosya]. Moscow: Mann, Ivanov & Ferber.
6. Prymak, T. O., 2001. Marketing communications in the system of enterprise management [Marketingovi komunikatsii v systemi upravlinnia pidpryemstvom]. Kyiv: Ekspert.
7. Rybchenko S. A., Evstigneeva T. V., 2007. Methods of sales promotion [Metody stimulirovaniya sbyta]. Ulyanovsk: UIGTU, 2007.
8. Semenenko, K. U., 2011 Methods of monetary sales promotion and conditions of it's application// Herald of Berdansk Universiti of Management and business. 2011, 4, pp. 137-140.
9. Yarnykh V. Methods of sales promotion in stores. Available at: www.trademarketing.ru/node/410
10. Shalnova O. A., 2014. Sales promotion: principles, methods, evaluation [Stimulirovanie prodazh: printsypy, metody, otsenka]. Moscow: Infra-M. DOI 10.12737/487
11. Shults, D., Baris, B., 2003. Strategic brand-communicational campaigns [Strategicheskie brend-kommunikatsionnye kampanii]. Moscow: Grebennikov's publishing house.
12. Marshall, A., 1891. Principles of economics. London. : Macmillan & Co.
13. Shulgina, L. M., Melnychuk, V. M., 2011. The evolution of scientific views about concept "customer value of good". Marketing and Management of Innovations, 2, pp. 74-80.
14. Burnett, J., Moriarty, S. Introduction to marketing communications: an integration approach [Marketingovy komunikatsii: integrirovannyi podkhod]. St. Petersburg: Piter.

M. Boychuk, PhD in Physics and Mathematics, Associate Professor,
O. Yaroshenko, PhD in Economics, Associate Professor
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine

STOCHASTIC MODELING OF OPTIMIZED CREDIT STRATEGY OF A DISTRIBUTING COMPANY ON THE PHARMACEUTICAL MARKET

The activity of distribution companies is multifaceted. They establish contacts with producers and consumers, determine the range of prices of medicines, do promotions, hold stocks of pharmaceuticals and take risks in their further selling.

Their internal problems are complicated by the political crisis in the country, decreased purchasing power of national currency, and the rise in interest rates on loans. Therefore the usage of stochastic models of dynamic systems for the research into optimizing the management of pharmaceutical products distribution companies taking into account credit payments is of great current interest.

A stochastic model of the optimal credit strategy of a pharmaceutical distributor in the market of pharmaceutical products has been constructed in the article considering credit payments and income limitations.

From the mathematical point of view the obtained problem is the one of stochastic optimal control where the amount of monetary credit is the control and the amount of pharmaceutical product is the solution curve.

The model allows to identify the optimal cash loan and the corresponding optimal quantity of pharmaceutical product that comply with the differential model of the existing quantity of pharmaceutical products in the form of Ito; the condition of the existing initial stock of pharmaceutical products; the limitation on the amount of credit and profit received from the product selling and maximize the average integral income.

The research of the stochastic optimal control problem involves the construction of the left process of crediting with determination of the shift point of that control, the choice of the right crediting process and the formation of the optimal credit process.

It was found that the optimal control of the credit amount and the shift point of that control are the determined values and don't depend on the coefficient in the Wiener process and the optimal trajectory of the amount of pharmaceutical product has a stochastic character.

If the coefficient in the Poisson process differs from zero, then there are three modes of crediting (full, partial and absence of crediting), and if the coefficient equals to zero there are two modes of financing (full and the absence of crediting).

1. Bortnytskyi V. A., 2012. Prospects for the pharmaceutical industry as a system of innovative building systems. Formation of market relations in Ukraine, 10, pp. 154-159.
2. Karpysyn N., 2009. Ways to optimize financial provision of healthcare in Ukraine. World Finance, 4, pp. 99-104.
3. Dremova N. B., 2005. Development of methodology of marketing research in pharmacy. "Man and his health" Kursk scientific and practical bulletin, 1, pp. 62-76.
4. Palasiuk, B. M., 2013. Using simulation for improving inventory management distribution company in the market pharmaceutical industry. Management, economics and quality assurance in pharmacy, 2(28), pp. 85-93.
5. Posylkina, O. V., Khromykh, A. G. and Novytska, Yu. Ye., 2014. Modern approaches to the management of stocks in the wholesale pharmaceutical companies. Access mode: <http://dspace.nuph.edu.ua/handle/123456789/6222>
6. Tryhub M. V. and Yasynskyi V. V., 2001. Control of nonlinear stochastic systems. Journal of Automation and Information Sciences, 2, pp. 72-81.
7. Habasov R., Kyrylova F. M. and Kostukova O. Y., 1995. Synthesis of optimal controls for dynamic systems with incomplete and uncertain information about their states. Access mode: <http://mi.mathnet.ru/rus/tm/v211/p140>
8. Tretiakov V. E., Tselyshcheva Y. V., and Shyshkyn H. Y., 1992. The optimal control of systems with incomplete and incorrect information. Access mode: <http://mi.mathnet.ru/eng/timm397>
9. Krasovskiy N.N., Tarasova S.Y., Tretiakov V.E. and Shyshkyn H.Y., 1986. Control with information deficit. Problems of control and information theory, 15 (3), pp.1-13.
10. Ka-Veng Yuen, James L Beck, 2003. Reliability-based robust control for uncertain dynamical systems using feedback of incomplete noisy response measurements. Earthquake engineering and structural dynamics, 32, pp. 751-770. DOI: 10.1002/eqe.247
11. Quincampoix M. and Veliov V.M., 2004. Optimal control of uncertain systems with incomplete information for the disturbances. SIAM Journal on Control and Optimization, Vol. 43, No. 4, pp. 1373-1399. DOI: 10.1137/S0363012903420863
12. Serhyenko I. V., Kozerskaia L. N. and Lebedeva T. T., 1995. Investigation of the stability and parametric analysis of discrete optimization problems. Kyiv: Naukova dumka, 170 p.
13. Sergienko I.V., Deineka V.S., 2005. Optimal Control of Distributed Systems with Conjugation Conditions. New York: Kluwer Academic Publishers, 400 p.
14. Ayda-zade K.R. and Ragimov A.B., 2007. Solution of optimal control problem in class of piecewise-constant functions. Avtomatika i Vychislitel'naya Tekhnika, 41 (1), pp. 27-36. DOI: 10.3103/S0146411607010038.
15. Skorokhod A. V., 1990. Lectures on the theory of random processes. Kyiv: Lybid, 168 p.
16. Andreeva E. A., Kolmanovskiy E. B. and Shayhet L. E., 1992. Management systems with aftereffect. Moskva: Nauka, 336 p.
17. Boichuk M. and Semchuk A., 2013. Stochastic modeling of the full cycle of single-commodity macroeconomic growth. Cybernetics and Systems Analysis, 2, pp.156-163.
18. Boichuk M. and Semchuk A., 2013. Stochastic modeling of the full cycle of optimal ecological and economic dynamic. Journal of Automation and Information Sciences, 2, pp.125-139.
19. Boichuk M. and Semchuk A., 2011. A stochastic model of the optimal economics with ecological and economic criterion and lag. Formation of market economy in Ukraine: scientific journal, 25, pp. 12-27.
20. Hrygorkiv V.S. and Yaroshenko O.I., 2007. Modeling of optimum credit strategy of realtor. Economic cybernetics : scientific journal, 1-2(43-44), pp. 4-9.
21. Boichuk M.V. and Yaroshenko O.I., 2015. Credit strategy optimization of a distributing company on the pharmaceutical market. Scientific journal of Bukovyna State University of Finance and Economics, pp. 258-263.
22. Yurchenko I. V., Yasynska L., Yasynskyi V., 2002. Methods of stochastic modeling systems. – Chernivtsi: Prut, 416 p.
23. Gihman I. and Skorokhod A.V., 1977. Controlled random processes. – Kyiv: Naukova dumka, 251 p.
24. Magnus Ya.R., Katyishev P.K. and Peresetskiy A.A. Econometrics. Basic course. – Moskva: Delo, 248 p.

O. Chernyak, Doctor of Sciences (Economics), prof.,

G. Kharlamova, PhD in Economics, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, Kyiv, Ukraine

STUDENT SERVICES EFFICIENCY PROBLEMS IN UKRAINE: EXPERIENCE OF INTERNATIONAL TEMPUS IMPRESS PROJECT

The article is devoted to the analysis of the implementation of the international project Tempus "IMPRESS" – "improving the efficiency of student services. The main aim of the project is to create modern Centers of student support services at the leading classical universities of Ukraine. One of the outcomes was the creation of the latest training course "Soft Skills" developed up to the modern international academic standards. In its framework, students will gain knowledge and skills that will facilitate their full adaptation to study at the University, and to the future professional activity. The course is designed to provide students with additional preference in employment, promote in their self-presentation skills, effective team work and decision making, enhance reflection ability and develop critical thinking.

1. Ihsen S. VDI-Beruf und Karriere: Karriere für Ingenieurinnen. – Ergebnisse des VDI-Politikdialoges vom , 2003.
2. Skills for modern Ukraine. Summary. Kyiv, Word Bank Group, 2015, 20 p. – access mode: <http://www.ipq.org.ua/ua/news/93>
3. Schulz B. The importance of soft skills: Education beyond academic knowledge. access mode: <http://hdl.handle.net/10628/39>

INFORMATION ABOUT AUTHORS (META-DATA)

Гайдай Тетяна Вікторівна – доктор економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (096) 331-00-88, tvgaidai@mail.ru

Гайдай Татьяна Викторовна – доктор экономических наук, доцент кафедры экономической теории, макро- и микроэкономики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Gaidai Tetyana – Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, Kyiv

Гражевська Анна Олександрівна – аспірантка кафедри економічної теорії, мікро- і макроекономіки економічного факультету, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (066) 432-23-12, anna.grazhevskaya@gmx.de

Гражевская Анна Александровна – аспірантка кафедры экономической теории, микро- и макроэкономики экономического факультета, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Grazhevskaya Anna – PhD student, Department of Economic Theory micro- and macroeconomics Faculty of Economics Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ковтун Наталія Василівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри статистики та демографії, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (044) 521-35-05, kovtun_natali@ukr.net

Ігнатюк Анжела Іванівна – доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (044) 521-35-80, Ignatyuk@ukr.netmailto:kovtun_natali@ukr.net

Ковтун Наталия Васильевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой статистики и демографии, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Ігнатюк Анжела Іванівна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории, макро- и микроэкономики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Kovtun Natali – Doctor of Sciences (Economic), Professor, Head of Department of Statistics and Demography, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Ignatyuk Anzhela – Doctor of Sciences (Economic), Professor, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Красота Елена – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (067) 941-66-40, Krasota555@ukr.net

Красота Елена – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, макро- и микроэкономики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Krasota Olena – PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory, Macro- and Microeconomics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Чувардинський Владислав Олександрович – аспірант кафедри економічної теорії, мікро- і макроекономіки економічного факультету, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (068) 939-41-14, Chuvardynskiy@gmail.com

Чувардинский Владислав Александрович – аспірант кафедры экономической теории, микро- и макроэкономики экономического факультета, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Chuvardynskiy Vladyslav – PhD student, Department of Economic Theory micro- and macroeconomics Faculty of Economics Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

Тринько Роман Іванович – доктор економічних наук, академік НААН України, професор кафедри менеджменту, Львівський державний університет внутрішніх справ

Контактна інформація: (067) 723-05-79

Григор'єва Ярина Валентинівна – кандидат економічних наук, асистент кафедри обліку і аудиту, Львівський національний університет ім. І. Франка

Контактна інформація: (067) 987-55-53, (032) 235-64-50, yarynka_g@ukr.net

Тринько Роман Іванович – доктор экономических наук, академик НААН Украины, профессор кафедры менеджмента, Львовский государственный университет внутренних дел

Григорьева Ярина Валентиновна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры учета и аудита, Львовский национальный университет им. И. Франко

Trynko Roman – Doctor of Sciences (Economics), Professor, akademik NAAS of Ukraine, Lviv State University of Internal Affairs

Grygorieva Yaryna – PhD., assistant, Lviv National University of Ivan Franko

Юсупова Ольга Володимирівна – аспірантка кафедри маркетингу та реклами, Київський національний торговельно-економічний університет

Контактна інформація: (098) 764-43-87, helga.yusupova@gmail.com

Юсупова Ольга Владимировна – аспірантка кафедры маркетинга и рекламы, Киевский национальный торгово-экономический университет

Yusupova Olha – postgraduate student, Kyiv National University of Trade and Economics

Ярошенко Олена Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Контактна інформація: (050) 285-87-71, ol.yaroshenko@gmail.com

Бойчук Мирослав Васильович – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри економіко-математичного моделювання (2002-2008 рр.), Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича (на даний момент – пенсіонер)

Контактна інформація: (095) 356-17-37

Ярошенко Елена Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-математического моделирования, Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

Бойчук Мирослав Васильевич – кандидат физико-математических наук, доцент кафедры экономико-математического моделирования (2002-2008 гг.), Черновицкий национальный университет имени Юрия Федьковича

Yaroshenko Olena – PhD., Associate Professor, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Boichuk Myroslav – PhD., Associate Professor, Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Черняк Александр Иванович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка, керівник проекту

Харламова Ганна Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Контактна інформація: (067) 449-20-45, (044) 259-70-43, akharlamova@ukr.net

Черняк Александр Иванович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической кибернетики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, руководитель проекта

Харламова Ганна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики, Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

Chernyak Alexander – Doctor of Economics, Professor, Head of Economic Cybernetics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine, the project local coordinator

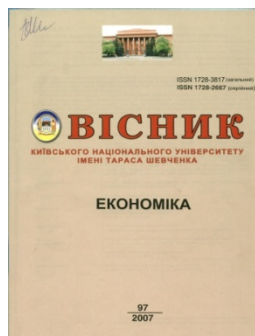
Kharlamova Ganna – PhD (Economics), Associate Professor, Department of Economic Cybernetics, Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine



Faculty of Economics
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine
90-a, Vasyl'kivs'ka St., Kyiv, 03022



CALL FOR PAPERS



The deadline for submission of papers for the next issue of the Journal **"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV, KYIV, UKRAINE. ECONOMICS"** ends on every month, 10th.

"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV, KYIV, UKRAINE. ECONOMICS" is a peer-reviewed journal published monthly and dedicated to increasing the depth of research across economic field. The



"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV, KYIV, UKRAINE. ECONOMICS" is a professional journal included in the list of peer-reviewed scientific periodicals published in Ukraine and rated by the methodology of the High Attestation Commission of Ukraine and the Ministry of Education of Ukraine.

The Journal has been published since 1958. Issued monthly.

ABSTRACTED AND INDEXED in:

RINC (E-Library), Science Index, Ulrich's Periodicals Directory, Google Scholar, RepEc, Socionet, Index Copernicus (ICV 2013 = 6.54), CyberLeninka, OCLC WorldCat, CrossRef, J-Gate, Microsoft Academic Search, Bielefeld Academic Search Engine (BASE), Registry of Open Access Repositories (ROAR), The Directory of Open Access Repositories (OpenDOAR), IDEAS, EconPapers, CiteFactor, the Maksymovych Scientific Library of the Taras Shevchenko Kyiv National University, National Library of Ukraine Vernadsky

Since 2013 "BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV, KYIV, UKRAINE. ECONOMICS" is published in **Ukrainian, Russian, English and German**.

"BULLETIN OF TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV, KYIV, UKRAINE. ECONOMICS" welcomes the submission of manuscripts that meet the general criteria of significance and scientific excellence in this subject area, and will publish:

- Original articles in basic and applied research
- Case studies
- Critical reviews, surveys, opinions, commentaries and essays

Focus on:

- current problems of economic theory,
- international economics,
- business economics,
- management,
- theory of finances, banking,
- insurance,
- statistics,
- accounting and auditing,
- environmental safety,
- economic-mathematical modeling,
- information technology in the economy.

In case you accept this invitation, please follow the publishing guidelines as laid down: <http://bulletin-econom.univ.kiev.ua> and kindly send us your manuscript by email to: visnuk.econom@gmail.com.

Наукове видання



ВІСНИК
КИЇВСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

ЕКОНОМІКА

Випуск 11(176)

Друкується за авторською редакцією

Оригінал-макет виготовлено Видавничо-поліграфічним центром "Київський університет"

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, власних імен та інших відомостей. Редколегія залишає за собою право скорочувати та редагувати подані матеріали. Рукописи та дискети не повертаються.



Формат 60x84^{1/8}. Ум. друк. арк. 8,0. Наклад 300. Зам. № 215-7575.
Гарнітура Arial. Папір офсетний. Друк офсетний. Вид. № Е11.
Підписано до друку 18.02.16

Видавець і виготовлювач
Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"
01601, Київ, б-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43
☎ (38044) 239 3222; (38044) 239 3172; тел./факс (38044) 239 3128
e-mail: vpc@univ.kiev.ua
[http: vpc.univ.kiev.ua](http://vpc.univ.kiev.ua)
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 1103 від 31.10.02