

УНІВЕРСИТЕТСЬКА НАУКА

ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В СТАЛОМУ РОЗВИТКУ В СУЧАСНІЙ СВІТОСИСТЕМНОСТІ

Колективна монографія



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В СТАЛОМУ РОЗВИТКУ В СУЧАСНІЙ СВІТОСИСТЕМНОСТІ

Колективна монографія

За редакцією М. М. Меркулова



**УДК 316.32:330.34:338.45
П63**

Відповідальний редактор:

В. І. Захарченко – д. е. н., професор

Рецензенти:

О. М. Головченко – д. е. н., професор НУ «Одеська морська академія» (м. Одеса);

А. М. Колосов – д. е. н., професор Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Полтава);

І. І. Соколи – д. е. н., професор НУ «Одеська політехніка» (м. Одеса)

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного університету «Одеська політехніка» (протокол № 4 від 25.03.2025 р.)

П63 Постіндустріальні перетворення в сталому розвитку в сучасній світосистемності : колективна монографія / за ред. М. М. Меркулова ; відп. ред. В. І. Захарченко. Суми : Університетська книга, 2025. 326 с.

ISBN 978-617-521-118-2

Розглянуто питання методології дослідження економічних систем у постіндустріальному періоді, проаналізовано ефекти росту від постіндустріальних перетворень та сучасні проблеми корпоративних соціальних відносин в Україні.

Для аспірантів і магістрантів, які навчаються за економічними спеціальностями, наукових співробітників та викладачів університетів.

УДК 316.32:330.34:338.45

ISBN 978-617-521-118-2

© Колектив авторів, 2025

© ПФ «Видавництво "Університетська книга"», 2025

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
---------------------	---

Глава 1

КЛЮЧОВІ ПРОЯВИ ЯКІСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОСИСТЕМНОСТІ

1.1. Якісні трансформації сучасної світосистемності під впливом процесів глобалізації.	10
1.2. Ключові технології цифровізації сучасного високотехнологічного виробництва.	26
1.3. Постіндустріальна економіка: людина та особистість у нових умовах.	49
1.4. Закордонний досвід державного регулювання природних монополій.	64
1.5. Досвід та розвиток вільних економічних зон в Україні.	92
1.6. Реформа відносин власності в Україні та за кордоном.	112
1.7. Корпоративні захоплення через ринок цінних паперів.	132

Глава 2

НОВІ ЕФЕКТИ РОСТУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ В СТАЛОМУ РОЗВИТКУ

2.1. Використання міждисциплінарного підходу до аналізу росту та постіндустріальних перетворень.	140
2.2. Інтелектуальне споживання як ефект економічного росту в постіндустріальній економіці.	150
2.3. Оптимальні взаємодії у процесі органічної побудови капіталу.	162
2.4. Процес приросту цінності та оцінки корисності у теоретичних дослідженнях.	170
2.5. Регулююча функція ринку: модель взаємодії попиту і пропозиції.	181
2.6. Державна підтримка та фінансові інструменти для забезпечення стійкості хлібопекарської галузі під час криз.	199

Глава 3

КОРПОРАТИВНІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ

В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕННЯХ. 214

- 3.1. Соціально відповідальна поведінка суб'єктів господарювання: формування в Україні концептуальних основ корпоративної соціальної відповідальності. 214
- 3.2. Зміна парадигми поведінки бізнес-спільноти та формування нової концепції корпоративної соціальної відповідальності. 237
- 3.3. Регуляція корпоративної соціальної відповідальності: закордонний досвід та вітчизняні реалії. 251
- 3.4. Трансформація соціально-трудових відносин та практика соціального партнерства. 265
- 3.5. Інноваційність та ефективність управління людськими ресурсами на основі реалізації принципів соціального партнерства. 277
- 3.6. Методичне забезпечення визначення рівня корпоративної культури на промисловому підприємстві. . . 288
- 3.7. Соціальна політика держави та соціальна відповідальність бізнесу. 306

ПІСЛЯМОВА. 320

КОЛЕКТИВ АВТОРІВ. 323

*Вітри тисячоліть віють над Дніпром,
посипаючи непокірні голови українців
попелом правди, випаленої забуттям
нащадків і пелюстками надії, освяченої
легендами предків.*

Богдан Сушинський

ПЕРЕДМОВА

Коли закінчував школу, моє власне життя уявлялося мені безкінечним. Та недивно, що історія людського суспільства, а тим більше все світостворення сприймалося мною як щось необмежене й незбагненне. Уривчасті філософські знання, які доходили до мене, укріпляли таке світовідчуття.

Але пройшли роки. Прожита вже значна частина життя, та тепер ясно усвідомлюю короткість людського буття. Мої спогади фіксують вже десятки років, а пережиті дні здаються миттєвостями. Та в цьому нема нічого незвичайного. Кожна людина раніше або пізніше зазнає таке відчуття. І так було завжди. Дивно інше. На наших очах під впливом розвитку науки і потужних перетворень у світовій економіці та політиці відбуваються радикальні зміни у сприйнятті історичного процесу та навіть космосу. І при цьому сила права замінюється правом сили. Війна в Україні це підкреслює.

Колективна монографія, яку ви тримаєте у руках, є проміжним звітом виконання таких науково-дослідних робіт: «Управління інтегрованими високотехнологічними виробництвами з випуску інноваційної продукції для потреб обороноздатності та сталого розвитку України» (№ ДР 0125U001609) в Інституті економіки і менеджменту в Національному університеті «Одеська політехніка»; «Управління сталим розвитком стратегічних галузей національної економіки» (№ ДР 0123U104265) на кафедрі

підприємницької та туристичної діяльності в Ізмаїльському державному гуманітарному університеті.

Економічна міць постіндустріального суспільства забезпечується високотехнологічним виробництвом і застосуванням розвиваючих ідей та інтеграційних технологій, що обумовлює відмінну від індустріального ресурсну і факторну природу економічного росту. Домінування частки послуг і високотехнологічної продукції у вартості ВВП, розширення креативного сектору економіки, розповсюдження нових механізмів дії ефекту зростаючої віддачі виступають відмінними ознаками постіндустріального економічного росту.

Авторами монографії була здійснена спроба проаналізувати специфіку дії ефекту зростаючої віддачі високотехнологічного виробництва в постіндустріальній економіці, визначити сітьову логіку взаємодії, що забезпечує поліноміальний темп росту вартості сітьових структур.

Світопорядок, яким ми його знали до початку 2010-х рр., вже розвалився. Просто Україна відчула це першою і намагалася всіх попередити. Постає вибір серед трьох моделей розвитку для багатьох країн світу: ліберальною, ультралівою, ультраправою. В контексті цього цікавим може бути розгляд інтенсивності розвитку процесів глобалізації взагалі та високотехнологічного розвитку частково у першій чверті XXI ст. Уявляється в досліджувальному контексті актуалізувати питання про трансформацію процесів як цілісності світу та й корпоратизації суб'єктів господарювання. Під цілісністю будемо розуміти наявність у сучасного світу та суб'єкта господарювання деяких інтегративних якостей цілого; в результаті об'єднання окремих компонентів за посередництвом сукупності зв'язків, відношень та взаємодій, які й формують процес глобалізації світу або високотехнологічне виробництво. Володіння об'єктом інтегративних якостей цілого дозволяє розглядати його як систему та піддавати науково обґрунтованому дослідженню.

Настав час нового бачення сучасного світу, як єдиної та ціннісної історично пов'язаної системи, яка отримала у роботах І. Валлерстайна та Дж. Арриги назву «сучасна світ-система»,

у яких вони пропонують нову парадигму суспільного розвитку, історія розглядається ними як розвиток різних регіональних світ-систем. Слід нагадати основні тези світ-системної теорії Валлерстайна: світ-система складається з переважно економічно пануючих центральних регіонів та економічно залежних від центру периферій; центральні регіони розвиваються як високо-індустріальні системи технологій, у той час як периферії поставляють сировину / матеріали / комплектуючи, перебуваючи, таким чином, в залежності від цін, встановлених на них центром; існують напівпериферії, які володіють соціально-економічними характеристиками як центр, так і периферії.

Свій суттєвий внесок у вивчення генезису постіндустріальної системи зробив Дж. Арриги, який був продовжувачем метода світ-системного аналізу, розробленого І. Валлерстайном, Ф. Броделем, А. Грамши. Для Арриги капіталізм – це насамперед система контролю над ринком і державою, а не виробництва та обміну. Такий процес має хвилеподібний характер, виділяє нових лідерів. На відміну від Валлерстайна, який визначав народження капіталізму XVI ст., Арриги рахує, що капіталізм з'явився в Італії періоду Ренесансу. Розглянуті закономірності генезису капіталізму примусили Арриги поставити питання: у взмозі капіталізм пережити успіх? Очікування Валлерстайна, що з'явиться можливість повпливати на розвиток після біфуркації у процесі системної, що загрожує життю капіталізму, кризи, а також песимізм Й. Шумпетера, який висунув спірні тези, що капіталізм не загине від економічного краху, тому що успіх капіталізму створює умови, які підривають його основи, за якими він не може вижити, примушують Арриги замислитися про майбутнє капіталізму. Його відповідь така: суспільство може загинути за багатьма причинами, та разом з ними загине капіталізм. Але за відсутністю соціальних катастроф капіталізм відмирає разом із державною владою, яка дозволила йому добиватися багатства у сучасну епоху, а базовий шар ринкової економіки повернеться до колишніх основ.

Сучасний світ змінюється дуже швидко, інколи не на користь суспільству. 03.04.2025 прогрімів грім! Рішення президента

США Д. Трампа запровадити нові мита на імпорт викликало шок у всьому світі, оскільки компанії та уряди почали рахувати витрати від цих мит / тарифів. У результаті на світових ринках розпочалася турбулентність, а лідери країн один наперед одного почали висловлювати погрози Трампу. Світ зіткнувся з кінцем ери лібералізації торгівлі, яка десятиліттями формувала світовий порядок. Американські рейтингові агентства попереджають, що економіка США зіштовхнулася з вищим ризиком скочення в рецесію, а європейські дослідницькі інституції підрахували, що тарифи збідніли економіку ЄС на 750 млрд євро. Можливо вважати, що якщо мита Трампа залишаться чинними, а особливо якщо інші держави запровадять відповідні заходи у відповідь, це може спричинити масштабну рецесію. З часів другої світової війни таких подій було дві – фінансова криза 2008–2010 рр. та пандемія COVID-19 у 2020–2022 рр.

Але капіталізм перемагає. Це вирішене питання, можливо саме важливе у XXI ст. Для цього були передумови у XX ст. Згадаємо Велику Британію часів М. Тетчер і США часів Р. Рейгана. Це була внутрішня боротьба проти державного впливу, який забруднював капіталізм. Дочка бакалійника і актор у минулому разом здійснили революцію консерваторів в економічній політиці. Найбільш очевидний принцип цих перемог: менше податків на багатіїв; якщо багаті, починаючи з капіталістів, будуть сплачувати менше податків, то це призведе до більш значного росту економіки, і всі від цього виграють. У 1989 р. максимальний податок з доходів фізичних осіб на одного громадянина в США знизився з 75 % до 33 %, а за часів М. Тетчер максимальна ставка впала до 40 %. Ніколи ще фінансова реформа не була настільки популярною в світі. У багатьох країнах вона змінила зміст історичних взаємовідносин між державою і громадянином. Друга перемога – це перемога у конфронтації з комунізмом. На протязі півстоліття така конфронтація між США та СРСР домінувала у міжнародних відносинах. Як відмічав М. Альбер: «Як тільки сліпота, «сибірська ніч» комунізму, розсіялася, у світі реальності все наше минуле розподілилося на два непримиренних протилежних періоду». Третю перемогу будемо чекати і виборувати у війні з рф.

У ХХІ ст. ми живемо навряд розумніше, ніж у минулому столітті. Хто наважиться заперечувати такий висновок? Хіба несвідомі масштаби військових дій, безжалісні руйнування природи і росту злочинності не запевняють в його обґрунтованості? Сучасна історія численна не тільки невдалими, але іноді навіть злочинними діями політиків.

Сьогодні, без сумніву, у значно більшому ступені, ніж раніше людина стала об'єктом різного роду маніпуляцій. Різко підсилився вплив на неї соціальних мереж. Ще більше загострення цього впливу може здійснити штучний інтелект.

Усвідомлюючи та відчуваючи кінцевість свого життя, людина починає все гостріше відчувати її цінність. Та перед нею постає природне питання, як краще його прожити. Таке же питання постає сьогодні й по відношенню до усього людства. І тепер історія нам здається зовсім короткою, да і космос не вражає своєю неоглядністю...

Всім перемоги і миру!

Глава 1

КЛЮЧОВІ ПРОЯВИ ЯКІСНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОСИСТЕМНОСТІ

1.1. ЯКІСНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СУЧАСНОЇ СВІТОСИСТЕМНОСТІ ПІД ВПЛИВОМ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На початку ХХІ ст. людство представляється як єдине суспільство різних націй і народів, з яких утворилося більше 200 держав. Насамперед кидається в очі несхожість всіх країн між собою, неможливо виявити серед них, так би мовити, «близнюків» з однаковим соціальним обличчям, і це повністю природно. Кожен народ має свою неповторну долю, свій шлях в історії; прикладом є український народ, який у теперішній час героїчно захищає свою націю. Важливо помітити та відчуті зміни які відбуваються зараз на нашій планеті, саме на початку нового тисячоліття люди підійшли до нової історичної межі кардинальних змін. Наразі, між усіма країнами в світі швидко розвиваються такі соціально-економічні відносини які роблять їх все більш взаємозалежними один від одного, відкривають нові цінності, що об'єднують та ведуть до утворення всесвітнього господарства на основах вільного та рівноправного співробітництва.

Від сьогодні, як ніколи, важливо роздивитися основні соціально-економічні різниці між країнами за місцем у міжнародному розподілі праці, за ступенем постіндустріального розвитку, за структурою відношень власності, за формами управління господарством тощо. Це можливо зробити тільки якщо розуміти куди та як рухається цілісна світова система. Враховуючи

всі важкі проблеми у нашій країні, представлені вище завдання залишаються і для України актуальними. Артьомова Т. підкреслює: «Для успішної протидії пастці ситуативного розвитку на етапі системної модернізації економіки особливе значення набуває здібність керівних структур об'єднати позитивний досвід попередньої ринкової трансформації постсоціалістичних країн з найкращими європейськими світовими традиціями облаштування життєвого простору людини та спрямувати в цьому руслі траєкторію майбутнього руху України» [1, с. 45].

Розвиток процесів глобалізації в першій чверті ХХІ ст. у дослідницькому контексті актуалізує питання про формування та відповідні трансформації цілісності світу. Що розуміємо під цілісністю? Наявність у сучасного світу деяких інтегративних якостей цілого, які створюються в результаті об'єднання окремих частин / компонентів через потужну сукупність світових зв'язків, відношень та взаємодій, які й формують глобалізований світ. Володіння таким об'єктом інтегративних якостей цілого дозволяє розглядати його як систему [9, с. 14–16]. Тому питання про світоцілісність трансформується у питання світосистемності.

Зародження світосистемності. Розробка цілісної системи світогосподарських зв'язків (ССЗ) у другій половині ХХ ст. була розпочата у зв'язку з появою міждисциплінарного проєкту, який отримав назву світ-системний підхід (ССП) [3, с. 55]. За основу було прийнято становлення нового улаштування світу, розповсюдження ринкових відносин, націлених на накопичення капіталу, що у підсумку обґрунтовувало становлення світоцілісності. Безпосередньо створення ССП пов'язують з ім'ям соціолога, політолога і філософа – неомарксиста Валлерстайна І. (1930–2019 рр.) та його роботами (The Modern World-System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century, 1974; Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1980; The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1989). Світосистемний аналіз не є виключно власним винаходом цього вченого, хоча його роль у становленні цієї теорії незаперечна. Скоріше це продукт розвитку світової думки, коріння

якого виходять з часів перших буржуазних революцій XVII ст., а можливо з марксизму та з його критики зліва, теорії систем та інших напрямків соціальних досліджень. «Його важливе досягнення як наукового методу – це перехід від погляду на історію як історію окремих країн до оперування великими соціальними надсистемами, що охоплюють континенти. У ньому історія людства постає як історія еволюції локальних систем, межі яких не завжди збігаються з межами окремих держав, етносів і територій» [5].

Можливо рахувати, що формування сучасної світ-системи було завершено до кінця XIX ст. із включенням у її склад більшої частини світу. Окремим її відновленням можливо рахувати реінтеграцію у ССЗ постсоціалістичних країн та інтенсифікацію процесів поточного етапу глобалізації. Основою цих процесів стали якісно нові трансформаційні явища у світовій економіці, досягнення науково-технологічної та інформаційної революції. Уявляється, що дані явища світового значення обумовлюють і правомірність постановки питання про якісні трансформації світової економічної системи. У зв'язку з цим особливої актуальності набирає задача виявлення якісно нових властивостей світоцілісності, які виникають в ній. Оскільки системність проявляється у різних сферах ССЗ, то цілковито обрати міждисциплінарний підхід та розглянути світові економічні взаємодії, взаємодії між суб'єктами для констатування системного улаштування світогосподарських зв'язків.

Рішення такого завдання уявляється через попереднє визначення критеріїв світоцілісності. Покладаючись в основі на нові системні явища і процеси, які відбивають основні тенденції глобалізації початку XXI ст., можливо виявити ключові прояви якісної трансформації світосистемності. В нагоді також буде й загальна теорія систем.

Критерії світоцілісності. Системність або цілісність будь-якого об'єкту визначається володіння їм визначених якостей. За тернарною мовою Уймова А. (1928–2012 рр.) система визначається трьома складовими – предмет / процес, якість, відношення [10]. На семінарах Уймова А. в Одеському

відділенні Інституту економіки АН УРСР у 1980-х рр. визначили на основі тернарної мови близько тридцяти варіантів поняття «система». Найбільш розповсюджене визначення системи, яке надав Берталанфі Л. (1901–1972 рр.), визначає систему як сукупність елементів, які знаходяться у взаємодії один з одним [9, с. 19]. Поняття, які входять у визначення системи, щільно зв'язані між собою та, з точки зору Берталанфі, не можуть бути визначені незалежно, а визначаються, як правило, одно через інше, уточнюючи один одного, і тому прийняту їх послідовність слід рахувати умовною. З цієї точки зору «відношення стійких взаємодій між частинами цілого є головним критерієм будь-якої системи» [9, с. 776].

Взаємодія елементів як властивість системи здатна породжувати її інтегративну якість, яка не зводиться до суми якостей елементів системи. Така «інтегративна якість системи є основною ознакою її цілісності» [9, с. 771–774].

Становлення світосистемності пов'язується завдяки ССП з виникненням та розвитком світового ринку та відносин розподілу праці в капіталістичній економіці. Стимулом до цього вважається тенденція до нескінченного нагромадження капіталу (основна ознака капіталізму). Капіталізм, як стверджує Валлерстайн, відрізняють егоїстична мета власника капіталу – накопичення заради ще більшого накопичення, а також певні відносини, які власник капіталу повинен був встановити з іншими суб'єктами для досягнення цієї мети [5]. Зацікавленість у вирішенні поставленого вище завдання спонукає до визначення основних характеристик цих відносин у сучасній світовій системі. ССП розкриває сутність відносин у ній за допомогою концепції центрально-периферичного розділення світ-економіки, що відображає нерівноцінний за віссю розподіл праці та відповідний нееквівалентний обмін між її рівнями.

Деякі вчені давнини проводили принципіальну різницю між сектором вільного конкурентного ринку і сектором монополії. Капіталізм ототожнювався ними тільки із сектором монополій, тоді як відносини вільної ринкової конкуренції не рахувалися ознакою капіталізму. Такий розподіл обумовлювався наступним

чином: так як мотив володаря капіталу – безкінечне його накопичення, тоді досягненню такої цілі слугує забезпечення максимізації прибутку, який отримає капіталіст. Іншими словами, що прибутковість відносно монополізованих процесів набагато вище прибутковості ринкових (конкурентних), оскільки монополіст, не стримуваний конкуренцією, здібний в певній мірі диктувати високі ціни на ринку і за рахунок цього отримувати надприбутки [8, с. 316–317].

Концепція центрально-периферичного розподілу відображає названу різницю між сектором вільного конкурентного ринку та сектором монополій, яке виявляється в міжнародному розподілі праці [4]. Виділяється ССП рівень світ-економіки (ядро або центр), що акумулює основну частину доданої вартості, що створюється в цій системі, спеціалізується у міжнародному розподілі праці на виробництві монополізованої продукції. Але продукція, яка вироблена в умовах ринкової конкуренції і не дає виробникам монопольного надприбутку, характерна для виробничих процесів периферії. Такий рівень світової економіки, на якому змішані відносно монополізовані і конкурентні виробничі процеси, отримав у ССП назву напівпериферії. Через нееквівалентний обмін вона одночасно і втрачає додану вартість на користь ядра, і набуває її за рахунок периферії [3, с. 56].

Ключове значення має та обставина, що «концепція ядра-периферії це концепція-відношення» [4]. Джерелом центрально-периферичних відносин є, таким чином, нерівноцінний розподіл праці. А виразом даних відносин стає відповідний йому нееквівалентний обмін між ядром, напівпериферією і периферією. Як підсумовує Зуйков Р., «У результаті відбувається перерозподіл створюваної у світ-економіці доданої вартості від виробників периферії до виробників ядра» [3, с. 56].

Можна зробити висновок, що з позицій ССП фундаментальними критеріями світосистемності є центрально-периферичні відносини за віссю розподілу праці, що реалізуються за допомогою нееквівалентного обміну між ядром (центром) і периферією. Ці відносини у міжнародній економічній діяльності конституюють ієрархічну структуру світ-економіки. Її інтегративною

якістю може вважатися максимізація прибутку, що отримується монопольним сектором, зосередженим в ядрі, що забезпечується за рахунок монопольно високих цін на його продукцію і відносин нееквівалентного обміну з конкурентним сектором периферії. Таким чином, центр-периферичні відносини – необхідна умова накопичення капіталу ядром даної системи.

Глобалізація світогосподарських зв'язків. З кінця XX ст. відбувається інтенсифікація транснаціональних процесів, сутність якої має вираз у появі нових форм міжнародного розподілу праці. Поряд з переважанням, що відбувалося в міжнародному розподілі праці на міжгалузевому рівні раніше, стає розвиток внутрішньогалузевий та технологічний. Це обумовило все більш посилюючу тенденцію переходу господарських суб'єктів високорозвинених країн та низки країн, що розвиваються, до широкомасштабної інвестиційної та виробничої кооперації [5]. У результаті діяльності міжнародних бізнес-груп, що виступають основною рушійною силою процесів економічної глобалізації, виробництво компонентів (вузлів, комплектуючих, деталей та ін.) майбутньої готової продукції стає розповсюдженим між виробниками, розміщеними в різних національних економіках, де це є ефективніше з економічної точки зору. Поки це у квітні 2025 р. не було порушено тарифами / митами з боку США, які проголосив президент США, вводячи режим надзвичайного економічного стану. Поряд з міжнародним розподілом праці широкого розповсюдження отримав також внутрішньофірмовий, в якому виробничі функції розподіляються всередині корпорацій, не виходячи за їх рамки, але переступаючи державні кордони. Бізнес-групи, що базуються у високорозвинених країнах (ядрах світової економіки), з метою зниження виробничих витрат стали виносити масове виробництво переважно середньотехнологічної продукції в країни, що розвиваються, створюючи в них філії. Це сприяло переходу таких новоіндустріальних країн на вищий, напівпериферійний рівень ССЗ.

У підсумку, розвиток у світі відносин транснаціональної кооперації в рамках ССЗ, сформувалася міжнародна відтворювальна структура. Її утворили міжкорпораційні виробничі

відносини, що здійснюються в рамках мереж бізнес-груп та їх філій. З виділених, за допомогою ССП, трьох рівнів світової економіки в даній структурі діяльності бізнес-груп були інтегровані два: ядро і напівпериферія – рівні, які пов'язані відношенням виробничої кооперації між господарськими суб'єктами, що діють на них [3, с. 57]. Периферія, де зосереджені немонополізовані галузі (переважно добувної промисловості), які не приймають участь у відношеннях транснаціональної виробничої корпорації, таким чином виключена зі світової транснаціональної структури.

Рівні ССЗ (їх ядро та полупериферія) та суб'єкти, діючи у складі бізнес-груп та їх філій, пов'язані у межах такої структури стійкими функціональними відношеннями. Ядро, тобто діючі у ньому бізнес-групи, виконують функцію створення інновацій (нових видів товарів / послуг, способів організації виробництва та управління) та розробки нових технологій виробництва продукції. Інновації та новітні технології дозволяють бізнес-групам (ядрам) зберігати монополізацію в найефективніших галузях виробництва. Напівпериферія, за допомогою діючих у ній філій бізнес-груп, забезпечує масове виробництво (зі зниженими витратами) продукції за технологіями, що передаються їм материнськими бізнес-групами (ядрами).

Інтеграція названих рівнів ССЗ та суб'єктів господарювання за допомогою функціональних взаємодій між ними в глобалізованій економічній відтворювальній структурі створює інтегративну якість цілого. У них є надприбуток, який досягається бізнес-групами за рахунок поєднання високих цін на продукцію, що виробляється за монополізованими технологіями (що забезпечують бізнес-групам ядра за допомогою інновацій і патентування), і мінімізації витрат виробництва (функція філій бізнес-груп на напівпериферії). Особлива стійкість глобалізованої економічної структури в силу внутрішньокорпоративного характеру відносин в ній, функціональні зв'язки між суб'єктами і рівнями, – все це створює інтегративну якість цілого, дозволяє вважати транснаціональну відтворювальну структуру світовою економічною системою.

Концептуально-теоретичний опис нових форм міжнародного розподілу праці було запропоновано глобалізованим економічним підходом [8, с. 296]. Він виявляє формування у світі транснаціональних виробничо-інвестиційних мережевих структур, які інтегрують сегменти, які розташовані в різних національних економіках, внаслідок чого вони стають частинами транснаціональних замкнутих господарських об'єднань (ядер). На основі поєднання методологій світо-системного та глобалізованого економічного підходів можна запропонувати об'ємно-просторову модель системи світогосподарських зв'язків початку ХХІ ст., що дозволяє наочно показати її структурні рівні; функції, що виконуються ними в ССЗ; їх залученість у світову глобалізовану економічну систему (рис. 1.1). Надана модель за вертикаллю відбиває основну спеціалізацію структурних рівнів у міжнародному розподіл праці між ними.

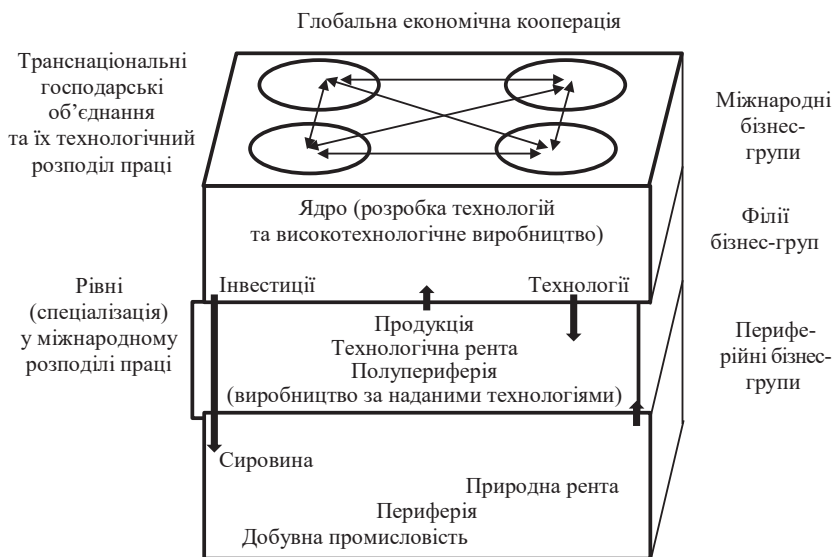


Рис. 1.1. Об'ємно-просторова модель системи світогосподарських зв'язків початку ХХІ ст.

Джерело: складено на основі [3, с. 58]

Таким чином проявляються функції, що виконуються в ССЗ її структурними рівнями. Горизонтальний рівень моделі показує транснаціональні мережеві виробничо-інвестиційні зв'язки, які відбуваються на рівнях ядра та напівпериферії, у тому числі виробничу кооперацію і технологічний міжнародний розподіл праці. У вигляді овалів зображені транснаціональні виробничі області – ядра, які утворені взаємодією бізнес-груп та їх філій, а також інтегруючі сегменти різних національних економік, в яких бізнес-групи діють. Стрілки між ними позначають міжкорпоративний розподіл праці, включаючи технологічну кооперацію між ядрами.

Відомо, що розвиток транснаціональних економічних процесів у ССЗ сформувало тенденцію, яка веде до трансформації світосистемності, утвореної центрально-периферичними відносинами. До широкого поширення транснаціональних процесів спеціалізація рівнів світ-економіки виявлялася у міжгалузевому розподілі праці. Відповідно до цієї форми у міжнародному розподілі праці рівні ССЗ були пов'язані між собою переважно відносинами нееквівалентного обміну, тобто центрально-периферичні відносини реалізовувалися через міжнародний торговельний обмін.

У результаті розвитку транснаціональних процесів на початку ХХ ст. ядро та напівпериферія виявилися пов'язаними транснаціональними виробничо-інвестиційними відносинами [6]. Тобто відносини за віссю поділу праці між названими рівнями стали реалізовуватися не тільки за допомогою обміну, але тепер все більшою мірою у формі нерівноцінної виробничої кооперації, яка здійснюється в рамках мережі бізнес-груп та їх філій [11].

Ще одним принципово важливим проявом трансформації світосистемності є тенденція просторово-територіальної диференціації сучасної світової системи на регіональні підсистеми, що доповнює її структурне центрально-периферичне розгалуження. Виразом цієї тенденції можна вважати процеси регіоналізації, що оформлюються у вигляді інтеграційних об'єднань [14].

Сьогодні можливо помічати, що розвиток транснаціональних процесів між економіками країн одного регіону створює передумови для організаційного оформлення регіональної інтеграції. Але, створене інтеграційне об'єднання формує також єдиний

економічний простір, який об'єктивно сприяє процесам транснаціоналізації економічних відносин у його рамках [6]. При цьому економічні зв'язки між інтеграційними згрупуваннями виступають як складова частина світової інтегрованої системи виробництва, збуту та постачання, яку створюють і розвивають бізнес-групи країн цих блоків. Але слід мати на увазі, що такі процеси можуть бути порушені (а також, у крайньому випадку, майже зруйновані) під час серйозних пандемій (як COVID-19 у 2020–2022 рр.) або об'явою режиму надзвичайного стану в провідній економічно розвиненій країні (США, квітень 2025 р.). Тому можна припустити, що в рамках світової економічної системи взаємодій відбувається консолідація міжнародних економічних підсистем взаємодій. Диференціація системи на ряд підсистем відображає процеси консолідації регіональних економічних кластерів (альянсів бізнес-груп), які утворюють висі структури світової системи та служать її опорами [15].

Трансформація ССЗ. Валлертайном І. було виділено два історичних типи світ-систем. Перший – так звана світ-імперія як самодостатня економічна система, яка скріплюється загальною політичною структурою, що концентрує владу над світ-системою в одному центрі. Другий – світ-економіка теж самодостатня, але скріплена тільки відносинами розподілу праці і не має спільної територіально-політичної структури [6]. Тобто в рамках світової економіки існує безліч самостійних політичних одиниць – держав. Формою політичного устрою світової економіки є система міждержавних відносин.

Сучасна світова система протягом усієї 400-річної доби свого існування розвивалася у формі світ-економіки. На думку представників ССП, капіталістична система не може існувати в іншій формі, крім названої [7]. Це пов'язано з тим, що капіталізм вимагає певних взаємин між капіталом і державною владою. Якщо можновладці стануть надто сильними, як зауважує Валлерстайн, як це було у великих імперіях, їх інтереси переважать інтереси виробників і нескінченне накопичення капіталу вже не буде основним пріоритетом [10]. Тому капіталізм потребує великих ринків та існування більшості держав.

У процесі історичного розвитку сучасної міжнародної системи в ній сформувався особливий механізм підтримки міждержавної рівноваги, що запобігає її перетворенню у світову імперію, до чого могло призвести надмірне посилення однієї з держав та підпорядкування (поглинання) нею інших. Функціональні принципи міждержавної системи, зазначає Валлерстайн, включають так звану силову рівновагу, механізм, сформований для того, щоб жодна окрема держава ніколи не мала здатності трансформувати цю систему у світову імперію [4].

Динамічний стан політично-економічних відносин у світ-системі вимагає уваги. «Динамічна рівновага сил у системі міждержавних відносин, здається, може вважатися її інтегративною якістю. Воно забезпечувалося за допомогою функціональних відносин між частинами системи – державами» [3, с. 59]. Сутністю цих відносин було взаємне військово-політичне стримування, що перешкоджає будь-якій з держав чи їх коаліції посилитися настільки, щоб це стало загрожувати незалежності інших держав та існуванню системи загалом. В історії виникали спроби низці держав порушити силову рівновагу в системі та домогтися військово-політичного підпорядкування інших держав, що викликало реакцію у відповідь, результатом чого виникали міждержавні війни [6].

Саме з цієї позиції ССП трактує значення для світової системи таких найбільших міждержавних зіткнень у її історії, як Тридцятилітня війна XVII ст., наполеонівські війни початку XIX ст., перша та друга світові війни XX ст., агресія рф проти України в XXI ст. В ході них були пригнічені спроби відповідно до Священної Римської імперії, наполеонівської Франції, кайзерівської та нацистської Німеччини, сучасної рф встановити імперську по своїй суті державу у Європі, що було та є несумісне з існуванням капіталістичної світ-економіки, ядро якої складали та складають країни Західної Європи / ЄС. Таким чином, для ССП функція системи міждержавних відносин в сучасній світ-системі полягала в тому, щоб вона забезпечувала збереження останньої у формі світ-економіки і тим самим підтримувала існування і розвиток капіталізму / ринкового підприємництва.

Історично силова рівновага у системі міждержавних відносин приймала різні зміни. У другій половині XVII – початку XX ст. вона була поліцентричною – підтримувалася кількома великими європейськими державами [6]. У другій половині XX ст. силова рівновага в системі набула дво полюсної конфігурації. Однак, як видається, сутність трансформації системи міждержавних відносин та її функції в світовій системі в другій половині XX ст. полягає не в зміні кількості учасників силової рівноваги, а скоріше у її наслідках.

Після перемоги союзників у другій світовій війні західноєвропейські країни, що становили ядро світової системи, під впливом загрози комуністичної експансії були змушені пов'язати себе військово-політичним союзом із США (теж частиною ядра), стосовно яких країни Європи опинилися в підпорядкованому становищі. Воно певною мірою стало нагадувати принцип політичного устрою світової імперії. Проте в період холодної війни взаємне стримування СРСР і США стримувало перехід в переростання у будь-яку гегемонію в міжнародній системі у вигляді форми імперського панування. Лише розпад дво полюсної структури на рубежі 1980–1990-х рр. зруйнував відносну силову рівновагу в системі міждержавних відносин. США виявилися єдиною наддержавою, невірноваженою іншими державами, і при цьому пов'язаною з найбільш розвиненими з нею американо-центричними військово-політичними союзами. Слід наголосити, що все більше, особливо в економічному контексті, США складає конкуренцію ЄС та Китаю.

Ця структурна трансформація системи міждержавних відносин викликає питання: чи стала світова система переростати зі світ-економічної в світ-імперську форму політичної організації. Звісно ж, що, незважаючи на ексцеси імперської політики США на периферії світової системи (Афганістан, Ірак, Іран, Судан), однозначно вважати, що її політичний устрій стає імперським, не можна. Цьому існує ряд об'єктивних і суб'єктивних перешкод.

По-перше, у світі зберігається декілька досить потужних регіональних центрів сили, непідконтрольних США (насамперед ядерні держави: рф, Китай, Індія, Пакистан).

По-друге, процеси поглиблення інтеграції в ЄС і його розширення створюють передумову для поступового дрейфу держав Європи в напрямку встановлення більш рівноправних військово-політичних відносин у трансатлантичному союзі. (Але похитнулося з повторним приходом адміністрації президента Д. Трампа у Білий дім у 2025 р.)

По-третє, сформована у другій половині ХХ ст. розгалужена інституційна система світового регулювання не залишає місця для затвердження одного авторитарного типу міжнародно-політичної організації, яким могла б бути імперія. Сучасне міжнародне право, принципи якого закріплені в Статуті ООН, як і раніше визначає легальність та легітимність зовнішньополітичних дій. (Але сьогодні, у зв'язку із агресією РФ проти України та правом вето у Раді безпеки ООН, це було поставлено під знак питання.) В умовах існування демократичних режимів у більшості провідних країн світу ігнорувати як цю обставину, так і світову громадську думку не може навіть єдина наддержава, якщо вона претендує на роль лідера спільноти демократичних держав.

Істотну якісну трансформацію в другій половині ХХ ст. зазнали і відносини між країнами, які відносяться до ядра світової системи. В результаті процесів глобалізації, які характерні за старих часів, відносини жорсткого суперництва і часто конфронтації поступилися місцем комплексній взаємозалежності. Міждержавна конкуренція зберіглася, але відносини певною мірою переросли з конкурентно-конфронтаційних у конкурентно-коопераційні. Ця трансформація сутності відносин між країнами ядра зумовила виникнення у них потреби у спільній діяльності з регулюванням процесів у глобальній світовій економіці. Вже у 1970-х рр. тристоронньою комісією стала розроблятися ідеологія координації економічної політики, а потім і зовнішньої політики провідних країн Заходу [4].

В останній чверті ХХ ст. ці ідеї втілилися у діяльності G7 найбільш розвинених держав світу. Потужний спільний потенціал членів групи, їх комплексна взаємозалежність та значний збіг цілей та інтересів – зумовили здібності G7 надавати істотний регулюючий вплив на світові економічні та політичні процеси.

Фактично G7 стала перетворюватися на центр стратегічного планування та визначення порядку денного з проблем глобального регулювання [11].

Як видається, процеси економічної глобалізації створили передумову, а ліквідація конфронтаційної структури міждержавних відносин стимулювала тенденцію, що веде до якісної трансформації системи міждержавних відносин та її функцій в сучасній світовій системі. Замість функції, яка використовувалась у минулому щодо взаємного стримування держав, система міждержавних відносин (утворена групою провідних високорозвинених країн) стала певною мірою виконувати завдання, які спрямовані на міждержавне кооперативне регулювання світових процесів. І тому зрозумілим стає висновок Гальчинського А.: «цілком природньо, з нашої точки зору, постановка І. Валлерстайном питання про «кінець знайомого світу», завершену стадію розвитку сучасної світосистемності, яка, досягнувши точки біфуркації, «навіть буде існувати через п'ятдесят років» [2, с. 13].

Та обставина, що саме в національних економіках держав G7 базуються найбільш потужні транснаціональні бізнес-групи, які є провідними суб'єктами у світовій економічній системі та утворюють її ядро, дозволяє зробити наступне припущення [3, с. 61]. Держави цієї групи поступово сформували особливий механізм, здатний тією чи іншою мірою регулювати процеси в глобальній економічній системі взаємодій і забезпечувати тим самим інтереси і цілі своїх бізнес-груп, які служать джерелом економічного, фінансового, технологічного, а, отже, й військово-політичної могутності держав свого базування [13; 15].

З позицій загальної теорії систем такий механізм може розглядатися як система кібернетичного типу, що надбудовується над системою взаємодій і забезпечує вторинний рівень регуляції процесів, що відбуваються в ній [9, с. 314]. Цей вторинний рівень регуляції доповнюють і частково заміщають саморегуляцію системи взаємодій.

Таким чином, підсумовуючи, можливо виділити слідуючи найбільш характерні прояви якісної трансформації світосистемності

в умовах протікання бурхливих процесів глобалізації у першій четвертині XXI ст.

По-перше, в результаті розвитку глобальних економічних процесів, що відбулося у появі нових форм міжнародного розподілу праці, рівні світової економіки, які найбільш активно (через ядро та полупериферію) задіяні у таких процесах, набули тісного зв'язку із собою не стільки відпрацьованими відношеннями обліку, а також все більш розвиненими технологічними, виробничими, коопераційними, інвестиційними відносинами. Ці відносини сформували у межах ССЗ структуру світової економічної відтворювальної системи, у яку завдяки діяльності транснаціональних бізнес-груп та їх філій були інтегровані два рівня ССЗ з трьох (ядро та полупериферія), які пов'язані між собою технологічними та інвестиційними відносинами. Мережевий тип структури світової економіки, так би мовити, наклався на ієрархічну центрально-периферичну ССЗ капіталістичної економіки світу. Відбувається ускладнення та зростання суперечностей у змішаній формі улаштування, яка одночасно поєднує ієрархічний та змішаний принципи організації.

По-друге, позначилася тенденція до просторово-територіальної диференціації сучасної світ-системи на регіональні підсистеми через створення інтеграційних об'єднань. Диференціація світової економічної системи на внутрішні підсистеми відбиває об'єднання регіональних кластерів (бізнес-груп з відповідними ядрами тяжіння), які утворюють центри структури світової економіки.

Третє, відбуваються суттєві трансформації у системі міждержавних відносин у світ-системі на тлі війни РФ проти України, намагань з боку КНР захопити Тайвань, економічної політики нової / старої адміністрації у США (та ін.). Великі країни світу вже не пов'язані відносинами взаємного силового стримування та відбуваються втрати структуроутворюючого значення у міждержавній системі такого типу. Замість взаємної рівноваги з'являється неформальний, але впливовий механізм світополітичного і світо економічного регулювання (G7, G20, БРІКС, ОЕСР та ін. [3]).

Проведене узагальнення концептуального бачення єдиної та цілісної світсистемності на початку XXI ст. дає підстави казати про її консолідацію в результаті розвитку процесів глобалізації, з одного боку, але, з іншої сторони, наявністю об'єктивних умов появи центробіжних сил, народжених інформаційним суспільством. Вихід бачиться в оформленні інституціонально-політичного глобального регулювання сучасної світсистемності. Основа такого улаштування тільки вибудовується та, відповідно, залишається предметом обговорення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Артџомова Т. Інституціональні пастки ринкової трансформації: уроки для України. *Економіка України*. 2011. № 12. С. 36–45.
2. Гальчинський А. Економічний розвиток: методологія оновленої парадигми. *Економіка України*. 2012. № 5. С. 4–17.
3. Зуйков Р. Світосистемність: критерії та трансформація. *CEMB*. 2009. № 8. С. 55–61. URL: <https://e-library.mu.edu.ua>
4. Кібець Д. В., Головатенко М. Ю. Класифікація міжнародних організацій та їх роль в сучасному світі. *Аналітично-порівняльне правознавство*. 2024. URL: <https://app-journal.in.ua/wp-content/uploads/2024/06/104.pdf>
5. Климовський С. Иммануїл Валлерстайн – інший погляд на історію. *Лекції з політекономії*. 2009. URL: <https://vpered.wordpress.com/2009/03/20/klymovsky-wallerstein/>
6. Кутуєв П. Новітні соціологічні теорії: модерн у континуумі «Схід-Захід» : навчальний посібник. Київ : Видавництво НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2012. 291 с.
7. Погорілий Д. Є. Політологія: хрестоматія для лінивих (анотації відомих праць з історії та сучасної політичної науки). 2020. URL: <https://anthologyforhelazy.webnode.com.ua/>
8. Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. Київ : АртЕк, 2000. 640 с.
9. Теорія систем і системний аналіз в управлінні організаціями : довідник, навчальний посібник. *Фінанси і статистика*. 2006. 848 с.
10. Уйомов А. І. Системний підхід і загальна теорія систем. *Думка*. 1978. 272 с.
11. Шабан І. Иммануїл Валлерстайн. Багатоликий европоцентризм. 2005. URL: <https://www.ji.lviv.ua/n39texts/wallerstein1.htm>

12. Bean R. Comparative Industrial Relations. 6th ed. Routledge, 1998. 298 p.
13. Farnham D., Pimlott J. Understanding Industrial Relations. 5th ed. Cassell, 1995. 449 p.
14. Micklethwait J., Wooldridge A. A Future Perfect. The Challenge and Hidden Promise of Globalization. Willian Heinemann, 2004, 386 p.
15. Terrell O. C., Hirt G. Business. A Changing World. Irwin, 2000. 753 p.

1.2. Ключові технології цифровізації сучасного високотехнологічного виробництва

Концепція Індустрія 4.0, яку вперше сформулювали у вигляді впровадження кіберфізичних систем у промислові виробничі процеси (Гонновер, 2011), передбачала, що у межах інформаційно-мережевого простору вони під впливом цифрової трансформації будуть об'єднуватися у єдину мережу та пов'язані одна з одною у режимі реального часу, а також самоналаштовуватися і вчитися новим моделям поведінки. Такі утворення зможуть вибудовувати високотехнологічне (ВТ) виробництво з більш меншою кількістю помилок, взаємодіяти як з ВТ продукцією так із її споживачами в цілому, а за необхідністю адаптуватися до зміни потреб замовників. Також передбачалося, що такі процеси будуть відбуватися у повністю автономному / роботизованому режимі без участі людини. Основу концепції Індустрія 4.0 складають чотири принципи: 1) функціональна сумісність людини і машини, яка виявляє можливість контактувати прямо через Інтернет; 2) прозорість й висока достовірність інформаційно-аналітичного забезпечення та здібність систем створювати віртуальну копію фізичного світу; 3) техніко-технологічна допомога машин виконавцям для об'єднання великих обсягів даних і виконання низки небезпечних для людей задач; 4) здібність систем самостійно і автономно приймати оптимальні рішення.

У Національній економічній стратегії на період до 2030 р. за напрямом 10-промисловість за стратегічною ціллю «Створення виробничих потужностей через стимулювання

інноваційної діяльності підприємств у всіх регіонах країни із використанням конкурентних переваг кожного з них» одним зі шляхів досягнення є «Впровадження Індустрії 4.0». Там визначені слідуючі завдання: популяризація концепції Індустрія 4.0, інституалізація Індустрія 4.0 – синхронізація стратегії, залучення промислових компаній до запровадження концепції «Індустрія 4.0» за рахунок коштів фондів ЄС, сприяння проведенню просвітницьких заходів щодо перенесення передового досвіду з сектору ІТ до промислових секторів, забезпечення інтеграції інновацій у сфері Індустрія 4.0 в стратегії оборонного комплексу та безпеки країни, формування нових компетенцій персоналу в промисловості з метою впровадження цифрових технологій, повномасштабна диджиталізація ключових секторів промисловості, забезпечення кластеризації у сфері Індустрії 4.0 – на національному та регіональному рівні [13, с. 20].

Термін «Індустрія 4.0»: формує розуміння змін, що відбуваються в умовах цифрової трансформації економіки; створює фундамент для економіко-технологічних та політико-соціальних ініціатив, а, згадуючи сучасні тяжкі часи – також оборонно-промисловій ініціативі; спонукає для більш обґрунтованого впровадження заходів, що виробляються та підтримуються державою і бізнесом, для розвитку програм дослідження та розробок, а тому вони є інституціональними за суттю.

Представлене дослідження присвячено аналізу ключових технологій цифровізації сучасного ВТ виробництва, що пов'язані з його організацією, апаратною і програмною автоматизацією, створенням нових механізмів міжмашинної взаємодії з урахуванням місця і функцій таких технологій у структурі загального організаційно-технологічного розвитку ВТ підприємства.

На сучасному етапі розвитку ВТ галузей промисловості одним з ключових напрямів їх розвитку є комплексна цифровізація за рахунок застосування низки технологій, що поєднуються експертами і вченими у межах концепції Індустрія 4.0, яка за своєю сутністю відбиває перехід промислового виробництва до технологічного укладу Четвертої промислової революції. Динамічний розвиток Індустрії 4.0 обумовлено суттєвим прогресом в області

обчислювальних можливостей сучасних комп'ютерів та систем інтелектуальної автоматизації виробництва, удосконаленням алгоритмів штучного інтелекту (ШІ) та впровадженням механізмів міжмашинної взаємодії на основі реалізації промислового Інтернету речей і низки інших проривних технологій.

Системність і взаємопов'язаність у рамках реальних виробничих систем (наприклад, ОТС [10]) вказані вищі технології дозволяють досягати комплексної цифрової трансформації у існуючих ВТ підприємств, а завдяки цьому радикальний приріст їх економічної та технологічної ефективності. Це обумовлює впровадження таких технологій як однієї з найважливіших складових конкурентного потенціалу ВТ підприємства.

З методологічної точки зору варто знову повернутися до визначення категорії «Індустрія 4.0» у тому вигляді як це бачать безпосередньо дослідники на Заході (табл. 1.1, див. с. 29).

Підсумовуючи вищенаведені узагальнення, можливо відмітити, що від попередніх революцій Індустрію 4.0 відрізняють наступні обов'язкові ознаки, а саме:

1) цифровізація і вертикальна інтеграція за ланцюгом створення вартості (тобто, Індустрія 4.0 передбачає цифровізацію та інтеграцію процесів по вертикалі у межах цілісного ВТ підприємства, починаючи від розробки нових продуктів і закупівлі необхідних матеріалів та комплектуючих, закінчуючи виробництвом, логістикою і сервісним обслуговуванням);

2) цифровізація і горизонтальна інтеграція деяких ланцюгів створення вартості (горизонтальна інтеграція виходить за межі діяльності одного підприємства та охоплює постачальників, споживачів і всіх ключових партнерів за ланцюгом створення доданої вартості);

3) цифровізація продуктів / послуг (цифровізація у цьому випадку передбачає доповнення наявних продуктів інтелектуальними датчиками або пристроями зв'язку, які сумісні з інструментами аналізу даних завдяки впровадженню нових методів аналітики на ВТ підприємстві; тоді з'являється можливість отримати дані від використання нових продуктів й доробляти ці продукти у відповідності з новими вимогами кінцевих споживачів);

4) цифрові бізнес-моделі та доступ клієнтів за рахунок взаємодії з відомими підприємствами ВТ сфери, що також розширює спектр послуг, так як вони надають революційні цифрові рішення: наприклад, комплексне персоніфіковане обслуговування на основі даних та інтегрованих платформ);

5) поява нових цифрових бізнес-моделей (частіше вони спрямовані на отримання додаткової виручки від цифрових рішень,

Таблиця 1.1

Зміст категорії «Індустрія 4.0»

Зміст	Джерело
Взаємозв'язок інформаційно-комунікаційних технологій і ВТ виробничих систем	Meissner H., Iesena R., Auricha, 2017
Промислова революція що базується на кіберфізичних виробничих системах та завдяки яким відбувається з'єднання фізичного і віртуального світу	Schlaepfer R., Koch M., Merkofen P., 2015
Цифровізація ВТ виробництва, що базується на новітніх технологіях та передбачає з'єднання у єдину систему секторів обладнання / виробів та ІТ систем за ланцюгом створення вартості, як у межах одного суб'єкта господарювання, так і за його кордонами	Gerbert P., Loenz M., Rubmann M., 2015
Ключовими постулатами Індустрії 4.0 є інтеграція фізичних елементів ВТ виробництва та ІТ систем з ціллю розвитку і використання кіберфізичних систем для виробництва продукції	Herter J., Outcharova J., 2016
Технологічна еволюція, яка передбачає перехід від вбудованих систем до кіберфізичних систем. Зміщення парадигми від централізованого виробництва до децентралізованого. Взаємодія реального і віртуального світу. З'єднання вбудованих систем ВТ виробництва і розумних виробничих процесів	Industrie 4.0, 2014
Перехід від повністю автоматизованого цифрового виробництва яке керується інтелектуальними системами у режимі реального часу в постійній взаємодії із зовнішнім інформаційно-мережевим середовищем, яке виходить за кордони ВТ підприємства з перспективою об'єднання у глобальну промислову мережу речей і послуг, яка підтримується аналізом великих даних	Bauer H., Pavel M., Veiza J., 2016

Джерело: узагальнення авторів

оптимізації взаємодії з клієнтами в умовах існування оновлених виробничої та інформаційної екосистем, а також промислових кластерів, де цифрові продукти / послуги частіше залучаються для обслуговування клієнтів шляхом надання їм комплексних рішень в обособленій цифровій екосистемі);

б) розвиток технологічних платформ (підприємства використовують ВТ обладнання, метрологічні устаткування, інформаційно-комунікативні рішення і кіберфізичні системи, які забезпечують процеси цифровізації та інтеграції).

Сукупність технологій, що забезпечують взаємодію між віртуальним і фізичним світом називається кіберфізичною системою. Стосовно промисловості достатньо часто використовуються термін «кіберфізична виробнича система» (КФВС). Корпорація АВМ визначає кіберфізичні системи як «системи, в яких обчислювальні елементи взаємодіють з датчиками, які забезпечують моніторинг кіберфізичних показників, а також виконавчі елементи, які несуть зміни у кіберфізичне середовище» [4]. Необхідно помічати, що частіше КФВС орієнтовані на те, щоб будь-яким чином керувати оточуючим середовищем. КФВС об'єднують інформацію та інтелектуальні датчики, які розпорошені у фізичному середовищі, для кращого розуміння середовища, його мережевої сутності у взаємодії та виконанні більш точних дій. З точки зору Дзанін А., у фізичному контексті виконавчі елементи на основі отриманих даних несуть зміни у середовище користувачів. У віртуальному контексті КФВС застосовуються для накопичення даних про віртуальні дії користувачів [21].

Сучасні технології знаходяться у сфері цифрової економіки у процесі безперервного розвитку і ВТ підприємства різних галузей віддають перевагу розвитку різноспрямованих технологій. До переліку «сквозних» і проривних технологій можливо віднести: квантові комп'ютери, нанотехнології, композитні матеріали, оптичні технології та інше. Всі вони є важливими драйверами розвитку сучасної промисловості на основі цифрових технологій.

Далі буде розглянуто положення комплексної цифровізації за рахунок низки технологій, що об'єднані у межах реалізації концепції Індустрія 4.0. До технологій Індустрія 4.0, що пов'язані

з організацією виробництва, відносяться Інтернет речей (IP), кіберфізичні системи і системи управління життєвим циклом виробів. У першу чергу слід розглянути сутність і роль у сучасному цифровому виробництві IP (Industrial Internet of Things). У межах організації цифрового виробництва IP виконує одну з важливіших функцій, формуючи постійно діючі зв'язки між багатьма одиницями обладнання, метрологічних устрій на ВТ підприємстві у межах загального цифрового середовища. Це дозволяє забезпечити створення стійких механізмів міжмашинної взаємодії, підвищити ефективність використання обладнання та зменшити при цьому загальний час його простоїв. Завдяки використанню технологій IP фахівцями ВТ підприємства максимально точно синхронізуються цикли роботи окремого обладнання, внаслідок чого оптимізується графік виробництва і знижується надлишок енергоспоживання. Крім того, міжмашинна взаємодія підвищує рівень самоорганізації обладнання у складі виробничої лінії у процесі сумісного виконання серії послідовних автоматизованих операцій над заготовками і деталями, включаючи необхідність постійного контролю за їх протіканням з боку співробітників підприємства.

Прикладна реалізація IP відбувається на основі оснащення обладнання ВТ підприємства виконавчими механізмами, датчиками, сенсорами, метрологічними устрями, які відстежують параметри роботи і технічного стану, інформація про які надсилається у центр обробки даних підприємства за допомогою оптиковолоконного або бездротового зв'язку. Використання технології «цифровий двійник» дозволяє сформулювати на основі таких даних віртуальну модель окремого підрозділу (підсистеми, ОТС) або підприємства в цілому, що буде динамічно відображати роботу діючого обладнання у режимі реального часу.

Цифроструктура IP є необхідним технологічним фундаментом для побудови кіберфізичних систем. У найбільш спрощеній трактовці під терміном «кіберфізична система» розуміється сукупність промислового і метрологічного обладнання, що об'єднуються у межах інфраструктури IP у взаємопов'язану виробничу екосистему, яка володіє можливостями самоконтроля

і саморегулювання. Кіберфізична система уявляє собою наступний етап комплексної автоматизації виробництва, в якому баланс в управлінні виробничим процесом зміщується з людино-машинних на міжмашинні взаємодії, завдяки чому в значному ступені зростає ефективність саме виробництва, мінімізуються покликані людським фактором затримки та збої. В значному ступені така можливість кіберфізичних систем пов'язана із застосуванням у її структурі алгоритмів ШІ, навчених розробниками для вирішення задач організації та управління виробничими процесами. Людина у такій системі поступово наближається до ролі спостерігача, в той час як високоавтоматизоване обладнання набуває все більше можливостей для міжмашинної кооперації.

Оснащення виробничого обладнання і метрологічних устроїв у межах кіберфізичних систем приводами і виконавчими механізмами дозволяє персоналу ВТ підприємства на відстані як контролювати реалізацію виробничих процесів, так і керувати ними дистанційно за допомогою комп'ютера або робочого графічного планшета. Фактично кіберфізична система уявляє собою важливий крок до втілення ідеї «безлюдного» виробництва за ідеологією концепції Індустрія 5.0, у якому машини вперше набувають здібності та функціональні можливості для самостійної реалізації технологічних циклів різного ступеня складності [20].

У якості комплексних систем управління, як кіберфізичними ВТ системами так і іншими підсистемами ВТ підприємств у межах Індустрії 4.0 з перспективою переходу до Індустрії 5.0, впроваджуються, в основному, в ВТ виробництвах розвинених країн – в системах управління життєвим циклом виробу (Product Lifecycle Management – PLM). Технологія PLM, що розвивається техніко-технологічно і методологічно ще з кінця минулого століття, стала важливою компонентою загального комплексу технології Четвертої промислової революції, так як саме її філософія з'явилася співзвучною базовим ідеям цифрової трансформації виробництва.

В Україні в той час на окремих ВТ підприємствах («Топаз», «Іскра», «Салют», «Інтеграл») проводилися дослідження і розробки технології впровадження повного замкнутого циклу

CALS-технології (безперервної інформаційної підтримки життєвого циклу продукта), а саме циклу від розробки до вводу виробу в експлуатацію з використанням обчислювальної техніки. Насамперед, це торкалося автоматизації проектно-конструкторської та технолого-метрологічної документації, а також програм для обладнання з ЧПУ і всієї супутньої планово-економічної інформації.

На відміну від більш консервативних підходів до управління ВТ підприємством, на яких у фокусі уваги менеджменту знаходилося саме виробництво, управління життєвим циклом виробів концентрувалося на зборі, обробці, систематизації та дослідженні інформації про виробництво продуктів та супутніх їх створенню процесів. Аналіз, таким чином, зібраної інформації дозволяє виявити надлишкові витрати, неефективні технологічні процеси, проблеми в області взаємодії окремих підрозділів ВТ підприємства під час виробництва продукції та інше [30].

В умовах реалізації концепції Індустрії 4.0 PLM-система подає собою розвинену програмну систему, яка охоплює різні автоматизовані підсистеми ВТ підприємства на всіх етапах розробки, проектування, виробництва і сервісного обслуговування продукта та сприяє більш їх ефективному взаємозв'язку, виявленню і рішення техніко-технологічних та організаційних проблем за всім життєвим циклом виробу.

Науково-технологічний прогрес у сфері ВТ виробництва, який вже є об'єктивною реальністю в умовах цифрової трансформації у межах Четвертої промислової революції, зачіпає й технології його апаратно-метрологічної автоматизації, приводячи до достатньо широкого розповсюдження колаборативних роботів. Активне використання промислових роботів у виробництві бере свій початок у 1960-х рр. Перші прототипи промислових роботів були створені й застосовані у виробництві у 1961 р. у США інженерами Деволом Д. та Енгельборгом Д. у рік отримання патенту на власний винахід. Їм зацікавилося керівництво автомобільної корпорації General Motors, яке замовило для власного виробництва першу партію роботів Unimate. Роботизація виробництва у той час уявлялася дуже перспективним

напрямом, як вченим того часу, так й власникам підприємств, так як дозволяла автоматизувати використання складних і трудоемних операцій, а також операцій із заготовками, які оброблялися у шкідливих для людини умовах (наприклад, в умовах високих температур) [6].

У наступне десятиліття ідея створення власних промислових роботів приваблювала багатьох великих ВТ компаній (KUKA, ABB, Fanuc, Panasonic та ін.), а сама промислова робототехніка стає невід'ємною складовою технологічного ландшафту автоматизованого підприємства [25].

Стрімкий розвиток технологій ВТ виробництва, що супроводжується розповсюдженням досягнень Четвертої промислової революції, відбувається на хвилі розвитку промислової робототехніки, у результаті чого в рамках концепції Cobotics (Collaborative Robotics) були створені перші колаборативні роботи. З точки зору науки створення колаборативних роботів є результатом активізації прикладних досліджень на перетині таких областей, як робототехніка, механотроніка, ергономіка, біоніка та ШІ. Ключовою відмінністю такого типу роботів є те, що вони здатні ефективно і безпечно взаємодіяти з людиною у процесі роботи та можуть виконувати сумісні з людиною фізичні дії та операції. При цьому зростає ефективність виконання таких операцій, у яких колаборативний робот бере на себе найбільш трудоемні функції, а спеціаліст має можливість зосередитися на інтелектуальних і більш складних за просторовою точкою зору операціях.

Промислові роботи попередніх поколінь, незважаючи на наявність у них базових сенсорів, визнавалися технічно загрозливим обладнанням, а зона їх функціонування завжди була ізольована від персоналу (запобігання отримання виконавцями травм і ушкоджень).

Коллаборативні роботи початково проєктувалися як безпечні для людини прилади, які оснащені значною кількістю сенсорів і датчиків, у тому числі що фіксують зіткнення з людиною, а також розвиненою системою розпізнавання зразків та розвиненим ШІ. Крім того, сучасні колаборативні роботи володіють

меншими масогабаритними розмірами і швидкістю руху маніпуляторів ніж традиційні промислові роботи, що також мінімізує потенціальні ризики отримання травм і ушкоджень для взаємодіючого з ним персоналу.

Слід особливо придивитися до ще одного дуже важливого напрямку розвитку Четвертої промислової революції – з урахуванням впливу цифрової трансформації суттєвий вплив мають інтелектуальні технології та системи управління ВТ виробництвом, у число яких входять технології аналізу великих даних і ШІ. Інформація про ВТ підприємства, їх виробничі процеси та конкурентів в умовах Індустрії 4.0 перетворюється у важливий ресурс, який використовується для системного і безперервного підвищення його ефективності, стратегічного планування, максимізацію ефективного тактичного і оперативного управління проектами. У цьому зв'язку все більш актуальним для наукового і професіонального співтовариств є афоризм, що належить британському математику Хамбі К. (2006 р.): «Дані – це нова нафта» [2]. При цьому в системі цифрового виробництва важливим є не стільки дані, скільки технології та інструменти їх автоматизованого збирання, обробки і використання для досягнення стратегічних цілей ВТ підприємства, оскільки дані про різні показники і процеси на ВТ підприємстві збиралися та аналізувалися й у попередній час, до наступу Четвертої промислової революції. Ключовою відмінністю підходів до роботи з даними, що задекларовані у межах Індустрії 4.0, виступає саме приріст кількісних та якісних показників ефективності роботи з цими даними, що досягається на основі застосування принципово нових технологій і алгоритмів, які пов'язані з аналізом великих даних.

Під великими даними у контексті цього дослідження розуміється значний обсяг неструктурованих або слабкоструктурованих даних про різні напрями діяльності ВТ підприємства, функціонування його підсистем, які, в силу обсягу і внутрішньої розрідненості, перевищують потенціал сучасних реляційних баз даних та можуть бути проаналізовані за допомоги традиційних статистичних підходів і обмежених обчислювальних ресурсів.

Методи і технології аналізу даних, що передували Четвертій промисловій революції, як правило, були сильно обмежені інтелектуальними можливостями фахівця, що їх проводив, а також доступністю йому відповідних програмних продуктів. Це призводило до високої вибіркової у формуванні виборок, які як правило, відбивали лише динаміку окремих ключових показників, а їх обсяг відповідав обмеженій такому фахівцю обчислювальній техніці. Значний прогрес у розвитку комп'ютерів на початку ХХІ ст. дозволив продовжувати аналіз більш масштабних виборок, але зі збереженням умов їх структурованості, що відповідає принципам роботи людської логіки. У той час, обсяги даних, що цілісно описують комплексне функціонування ВТ підприємства – великі дані, – залишаються недоступні для спрощеного людського аналізу. Це обумовило необхідність розробки інтелектуальних алгоритмів аналізу великих даних, які були здібні подолати обмеження людського сприйняття, осмислення та інтерпретації інформації, які стали одним із драйверів розвитку Індустрії 4.0. В число активно розвинених технологій аналізу великих даних входять технології MapReduce, Hadoop, Data Mining, машинне навчання, прогнозна аналітика, генетичні алгоритми, розпізнавання образів, просторовий аналіз, багатомірний аналіз даних (OLAP) та інше. Кожна з вказаних технологій володіє своїми особливостями і потребує серйозної підготовки, у тому числі цифрової, інформаційної, фінансової, маркетингової та комп'ютерної грамотності відповідних спеціалістів ВТ підприємства. Для спрощення завдання організації аналізу великих даних більшість крупних виробників програмного і апаратного забезпечення для автоматизації виробництва пропонують свої готові рішення. У числі таких рішень можливо назвати сумісну платформу IBM Cognos Analytic, Oracle Big Data, Bigunery of Google, SAP, HANA, MicroFocus Vetica Analytics Platform та інші.

Деякі компанії надають замовнику для проведення обчислень власне хмарне середовище у межах моделі «Програмне забезпечення як послуга» (Saas-Software as a Service), визволяючи його, таким чином, від необхідності закупівлі та установки дороговартісного сервісного обладнання.

Однією з опорних технологій Четвертої промислової революції виступає ШІ, який грає важливу роль в багатьох напрямках цифровізації ВТ підприємств. Різні алгоритми ШІ використовуються при навчанні колаборативних роботів, аналізі великих даних, організації кіберфізичних систем та PLM-систем. Сьогодні у науковій і прикладній сферах активно розвиваються різні технології ШІ: нейронні мережі, нечіткі системи, еволюційні алгоритми, рекурентні мережі, системи на основі м'яких обчислень та інше. Більшість з наявних технологій розуміє необхідність спеціального навчання алгоритмів ШІ для рішення прикладних задач і виконання визначених функцій у межах ВТ виробництва [14].

З точки зору практичної реалізації систем ШІ у ВТ підприємства існує вибір: за наявністю у штаті підприємства фахових спеціалістів у сфері ШІ вони в змозі спробувати спроектувати і навчити схожу систему самостійно, або менеджмент ВТ підприємства прибігає до закупівлі готового рішення. Відмічаємо, що такі готові рішення сьогодні передбачаються великими суб'єктами господарювання в межах ринку високоінтелектуальних послуг, які спеціалізуються на створенні програмно-апаратних комплексів для цифрової трансформації (IBM, HP, Microsoft, Oracle, Cisco, SAP, Apple, Nvidia та інші).

Одним з первісних етапів розвитку сучасної науки про ШІ рахується Дартмундський семінар, який відбувався на протязі двох місяців у 1956 р. у Дартмундському коледжі у США. Організаторами цього семінару стали відомі вчені того часу в області інформації, кібернетики та математики: Мінські М., Шеннон К., Маккарті Д., Рочестер Н. У якості основної теми семінару було обговорення питань, що пов'язані з можливостями технологій того часу для створення математичних і програмних моделей людського розуму. Сам термін «штучний інтелект» був вперше запроваджено у межах Дартмундського семінару Маккарті Д. Хоча сам семінар не приніс його учасникам і слухачам моментального відкриття, він створив важливий соціальний імпульс, поклав інтерес до теми ШІ у достатньо великого числа вчених [17].

У наступні десятиліття розвиток ІІІ періодично зіштовхується зі складнощами, частина яких мала місце у методологічній площині, а частина – у площині технічних обмежень, що були пов'язані з недостатньою швидкоплинністю та обчислювальною потужністю комп'ютерної техніки того часу. В історії розвитку ІІІ спостерігається згасання зацікавленості наукового співтовариства до цієї теми і зниження дослідницької активності та отримали назву «зима ІІІ». Найбільш тривалі «зими» були зафіксовані у періоди з 1974 р. по 1980 р. та з 1987 р. по 1993 р., що було пов'язано зі зростанням у ті періоди скептицизму наукового світу по відношенню до ІІІ та невдачами окремих проєктів з його реалізації [1].

Впритул до початку ХХІ ст. ІІІ розвивався переважно у якості напрямку, відокремленого від реальної промисловості. Зростання зацікавленості до його застосування у промисловому виробництві був покликаний одночасно кількома факторами:

- 1) стрімкий розвиток комп'ютерної техніки;
- 2) створення перспективних моделей ІІІ, включно багатошарові нейронні мережі;
- 3) потреба ВТ підприємств у підвищенні інтелектуального потенціалу автоматизованих систем;
- 4) загальний розвиток цифрової інфраструктури.

При цьому найбільший прогрес у розвитку і впровадженні ІІІ на виробництві був пов'язаний з початком Четвертої промислової революції, у межах якої ІІІ набув статус пов'язуючої сили, яка у здатності об'єднувати сотні приладів та машин завдяки інфраструктурі. ІІІ створив з них гнучку керовану систему, в якій людський і машинний інтелект доповнюють один одного у намаганні до загальної цілі – підвищенню ефективності ВТ виробництва.

Розвиток ІІІ було покладено в основу нового покоління технологій комплексної автоматизації виробництва – інтелектуальної автоматизації, у якій ІІІ забезпечує виконання низки раніше недоступних машинам функцій: аналізу, контролю, регулювання режимів роботи виробничого обладнання, створюючи таким чином додатковий контур управління виробничими процесами на ВТ підприємствах [16].

У заключну категорію класифікації технологій цифрової трансформації ВТ промисловості входять технології аддитивного виробництва: 3D-друк із застосуванням пластика й композитів, технології селективного лазерного спекання на основі металевих порошків та технології електронно-променевого плавлення. Поняття активності передбачає відмову від традиційного засобу отримання деталі: замість різних операцій з виділення зайвих прошарків матеріалу шляхом механічної обробки заготовки у випадку аддитивного виробництва відбувається пошарове відтворення деталі на основі наплавлення або спекання прошарків визначеного матеріалу (термопластики, гіпси, рідинні фотополімери, композити, металеві порошки) у відповідності із заздалегідь підготовленого за допомоги систем автоматизованого проектування еталонної 3D-моделі. Зростання затребуваності технологій аддитивного виробництва в умовах Четвертої промислової революції із урахуванням впливу цифрової трансформації пов'язана, насамперед, з можливістю суттєвого спрощення і скорочення числа технологічних процесів виробництва окремих деталей і вузлів ВТ продукції при збереженні та, у деяких випадках, підвищення рівня якості та надійності отриманих результатів. Крім того, впровадження подібних технологій дозволяє досягати кастомізованого виробництва, що також активно розвивається у межах Індустрія 4.0, передбачаючого можливість замовника самостійно визначати зовнішній вигляд і окремі параметри ВТ продукта до початку його виготовлення. Це сприяє збільшенню цінності споживчого попиту, коли людина має можливість індустріалізувати продукт, який придбається, надаючи йому унікальні риси та, у деяких випадках, роблячи неповторним.

Найбільш відомою з технологій аддитивного виробництва, яка використовується як на великих ВТ підприємствах, так і на маленьких є 3D-друк методом плавлення (Fused Deposition Modeling – FDM). Така технологія дозволяє виготовляти вироби за складною геометрією шляхом наплавлення у принтері пластикової нитки (у низці приладів із можливістю армування, створення конструкції паралельно із композитною ниткою),

виготовлення яких традиційними методами потребувало би проведення значно більшого числа операцій. В той же час міцність отриманих виробів значно нижче, ніж їх металеві аналоги, що звужує область застосування технологій FDM у виробництві елементів продукції ВТ підприємства, не припускаючи застосування до них великих перевантажень. Як правило, технологія FDM у сучасних умовах використовується для створення дослідницьких прототипів деталей, а також для виготовлення дрібних партій ВТ продукції на невеликих підприємствах. Її перевагою в цьому контексті виступає порівняльно невисока ціна на обладнання для 3D-друку, що дозволяє придбати його навіть окремим підприємцям-винахідникам, які вперше опанують технології аддитивного виробництва [12].

Друга технологія аддитивного виробництва, що активно розвивається, – технологія лазерного спікання (Selective Lazer Melting – SLM), яка у якості робочого матеріалу використовує металеві порошки. Така технологія, на відміну від попередньої, затребувана багатьма ВТ підприємствами у якості повноцінної альтернативи виготовлення металевих деталей і конструкцій традиційними методами обробки. Високий потенціал SLM-технологія демонструє у автомобілебудуванні, енергетичній, авіаційній та аерокосмічній промисловостях, а також в інших ВТ галузях. Насамперед, це пов'язано з високою точністю виготовлення деталей, їх міцністю та значним скороченням часу на їх створення. Разом з тим застосування технології селективного лазерного спікання дозволяє отримати значний економічний ефект, оскільки один SLM-принтер у змозі зробити заміну декільком верстатам з ЧПУ та обробувальним центрам, використання яких було б необхідним для проведення послідовності операцій з обробки заготовки, яку він один у змозі надрукувати протягом декількох годин. Така технологія широко застосовується у розвинених країнах. Наприклад, SLM сьогодні знаходиться у фокусі уваги крупних ВТ компаній, у число яких входять General Electric, Boeing, Rolls-Royce, BMW, Airbus, Tesla, Tomson, Siemens та інші [8].

На відміну від розглянутих вище, технологія лазерної стереолітографії (Stereolithography Apparatus – SLA) у якості сировини

використовує не тверді матеріали, а рідину фотополімерної смоли, тверді заготовки з якої з'являються під впливом лазерного проміння, яке цілеспрямовано висвітлює ті ділянки спеціальної конструкції, що містять смолу, які відповідають окремим блокам первісної 3D-моделі. Така технологія широко використовується для створення прототипів і трьохмірних моделей перспективних виробів, а також застосовується у медичній сфері та в архітектурі. Її базовою перевагою є те, що саме процес виготовлення прототипу займає у середньому менше часу, ніж із використанням інших технологій аддитивного виробництва при збереженні аналогічної точності, а обладнання є більш компактним і дешевим, на відміну від SLM-принтерів. Основний недолік технології SLM полягає у більш слабких характеристиках міцності моделі, що виготовляється, що ускладнює її використання для друку деталей і конструкцій, що підлягають систематичному навантаженню і зносу. Відповідно, у більшості випадків технологія SLA застосовується для створення демонстраційних прототипів майбутніх виробів [28].

Як було наведено вище, одним з ключових якостей економіки цифрової трансформації у межах інформаційно-мережевого суспільства є розвиток екосистемної взаємодії між різними учасниками інноваційно-інвестиційної діяльності при розробці та виробництві інновацій. До найбільш перспективних форм такої кооперації у сучасній інноваційній економіці відносять, насамперед за все, кластерні та екосистемні структури які є опорними точками національної програми цифрової трансформації України, яка ґрунтується на базових принципах кластерної та екосистемної взаємодії між суб'єктами бізнесу і цивільного суспільства [9; 13].

Індустрія 4.0, таким чином (якщо вже переходити до узагальнень), ґрунтується на дев'яти базових технологіях: сучасна робототехніка; великі дані та аналітика; хмарні обчислювання; промислова ітерація у взаємодії Інтернет-маркетингу з горизонтальною та вертикальною системною інтеграцією, моделювання у сфері IP і технології III; доповнена реальність; аддитивне виробництво і кібербезпека. ВТ підприємства розкривають цілісний потенціал Індустрії 4.0, координуючи впровадження,

наприклад, шляхом розміщення датчиків для збирання даних у безпечному хмарному середовищі та застосовуючи розширену аналітику для отримання необхідної інформації [7].

Слід відмітити, що Індустрія 4.0 є пріоритетною, але не обов'язковою умовою. Опитування і результати дослідження BCG Focus у 2017 р. і в 2022 р. довели, що в цілому до 74 % респондентів (топ-менеджмент не тільки 12 великих компаній США, так й середніх та малих фірм) відповідали, що прийняття і реалізація технологій Індустрії 4.0 є базовим для них пріоритетом. При цьому респонденти великих компаній (General Electric, IBM, Tesla та ін.), тобто різних галузей, які чутливі до витрат (як напівпровідники та мікрочипи), електроніка, авіа/авто/судно-будування, хімічна та фармацевтична промисловість, більш за всіх прямують вперед. За підсумками опитування і систематизації результатів було доведено, що ці компанії очікують найбільшу вигоду за рахунок зниження виробничих витрат – 47 %, покращення якості та параметрів надійності (термін експлуатації) – 43 %, швидкість операцій – 13 % [7]. Вплив технологій Індустрії 4.0 на фінансово-економічні показники ВТ підприємств може бути різним. Спробуємо узагальнити ситуацію (табл. 1.2, див. с. 43–44).

Впровадження технологій Індустрії 4.0 у різних видах економічної діяльності відбувається нерівномірно. Так респонденти дослідження BCG Focus у 2017 р. і 2022 р. зробили наголос на різний ступінь впровадження технологій у переліку Індустрії 4.0: самі високі рівні реалізації таких технологій у 2022 р. були у сфері кібербезпеки (65 %), великих даних і аналітики (54 %), хмарних обчислень (53 %); низький рівень впровадження технологій відмічали: для аддитивного виробництва (34 %), новітньої робототехніки (32 %), доповненої реальності (28 %), 3D-друку (23 %). Перешкоди очевидні. Респонденти цього опитування визначали формування стратегії з промислового Інтернету, використання горизонтальної та вертикальної систем інтеграції, впровадження технології аддитивного виробництва найсильнішими проблемами з прийняття / адаптації інструментарію Індустрії 4.0, а також переосмислення організації технологічних процесів [7].

Таблиця 1.2

**Вплив технологій Індустрія 4.0
на фінансово-економічні показники ВТ підприємств**

Показники	↑ – позитивні зміни; ↓ – негативні зміни		
	Великі ВТ підприємства	Середні ВТ підприємства	Малі ВТ підприємства
1	2	3	4
Виручка	↑ Підвищення швидкості просування ВТ продукції на ринок за рахунок прискорення виробничого циклу завдяки новій технології	↑ Зростання кастомізації ВТ товарів / послуг за рахунок більш точної ідентифікації та задоволення персональних потреб клієнтів	↑ Зростання якості надання ВТ товарів / послуг за рахунок зниження відсотку браку, економії від масштабу, часу доставки
Собівартість	↑ Зниження витрат на ремонтно-експлуатаційні роботи за рахунок продуктивної аналітики на основі сучасного інформаційно-аналітичного забезпечення	↑ Зниження витрат на оплату праці за рахунок заміщення людської праці роботами, використання безлюдних технологій на основі ШІ	↑ Зниження витрат на запуск ВТ виробничого обладнання за рахунок аддитивних технологій виготовлення окремих деталей методом 3D-друку
	↑ Зниження витрат на електроенергію за рахунок «розумного» управління розподілом електроенергії та впровадження технологій «зеленої» енергетики	↑ Зниження витрат на виправлення продукції з дефектами за рахунок підвищення технологічного рівня ВТ виробництва, подальшої уніфікації та стандартизації нових виробів	↑ Зниження витрат на внутрішню складську логістику за рахунок роботи-зації та RED-методу
Управлінські витрати	↓ Зростання витрат на послуги консалтингу з впровадження нових технологій та організаційно-цифрову трансформацію	↓ Зростання інвестицій у нематеріальні активи, програмне забезпечення, ліцензії, патенти, бренд, юридичне забезпечення	↑ Зростання інвестицій у розвиток гнучкого виробництва методологічне забезпечення, формування цифрової логістики на основі ШІ, удосконалення маркетингу

Закінчення таблиці 1.2

1	2	3	4
Поза-оборотні активи	↑ Зростання інвестицій в основні засоби: промислові роботи, 3D-принтери, сервісне обладнання	↑ Зростання інвестицій у нематеріальні активи, програмне забезпечення, ліцензії, патенти, юридичну підтримку	↑ Зростання інвестицій у систему, орієнтованої на розвиток промислового виробництва на основі впровадження ОТС

Джерело: узагальнення авторів

За даними дослідження BCG Focus і компанії Gartner-2022, що приєдналася, стосовно впровадження інструментів Індустрії 4.0, в цілому 44 % ВТ компаній вказали на зміни у корпоративній культурі та в русі процесу трансформації системи мотивації персоналу саме великою проблемою [7]. Більшість респондентів рахують, що знайти хороший талант з високою цифровою інформаційною, фінансовою, маркетинговою грамотністю та яка у в змозі швидко і якісно використовувати професіонально компетентність, є серйозною задачею. Дійсно, незалежно від розміру ВТ підприємства респонденти (82 %) називали найм / навчання талантів й набуття нових можливостей у якості найбільш важливого фактору, який сприяє впровадженню технологій та ідеології Індустрії 4.0. В опитувальній анкеті керівник середньої промислової ВТ компанії у сфері інжинірингу відмічав: «У нашій компанії відсутня можливість та ми рахуємо, що їх буде важко знайти...» [7].

Загалом результати досліджень компанії BCG Focus показують, що більшість американських виробників рухаються занадто повільно у прийнятті ідеології Індустрії 4.0. При цьому невелика кількість ВТ компаній США впровадили повний набір технологій Індустрії 4.0 (38 %), а деякі все ще обговорюють ступінь впливу, які технології Індустрії 4.0 можуть вплинути на їх бізнес та в цілому на реалізацію цифрової трансформації. Достатньо очевидно, що промислові компанії розвинених країн підтримуючи основні зусилля з цифрового перетворення та підтверджуючи конкурентні переваги такого перетворення,

відмічають його цінність. Можливо також відмітити тенденцію, що саме Індустрія 4.0 та перспективи Індустрії 5.0 у період глобальної економічної кризи у межах інформаційно-мережевого суспільства можуть слугувати засобом отримання значного приросту продуктивності. Маємо достатньо прикладів у ВТ компаніях розвинених країн демонстрації великого різноманіття засобів, за якими виробники використовують технології та ідеологію Індустрії 4.0 для створення додаткових цінностей і споживчої вартості [29].

В оцінках окремих експертів і аналітиків відмічається, що ВТ компанії повинні розглядати трансформацію Індустрії 4.0 на шляху переходу до Індустрії 5.0, як з точки зору технологій так і з точки зору організації бізнесу. Вони повинні запобігати спроб зробити все зразу. Найкращим підходом є створення міжфункціональної інноваційної команди та надання їй можливості в проведенні сміливих і достатньо радикальних заходів, швидко виконувати ітерації та розширювати масштаб нових рішень у рамках ВТ підприємства, як тільки вони будуть протестовані та перевірені [11; 24; 26].

Подання практичного досвіду вкрай важливо для розуміння топ-менеджментом ВТ підприємств стану справ в умовах реалізації концепції Індустрія 4.0, а також застосовувати інноваційні заходи використання її технологій. Загалом ВТ підприємства повинні визначити стратегічний план і створити базовий алгоритм для керівництва. Але, при цьому починати з малого – з ініціативи і формування мотивації використання наявного потенціалу. В умовах конкретного ВТ підприємства слід застосовувати перевірені у його бізнесі методи управління програмами, щоб підтримати масштабні зусилля в потрібному напрямі з мінімізацією ризиків. При визначенні плану (алгоритму) цифрового перетворення необхідно розуміння, що прийняття концепції Індустрія 4.0 у рамках конкретного бізнесу – це тільки одна частина більш широких зусиль із цифрових змін. Щоб розпочати цифрову трансформацію ВТ підприємству необхідно визначити бачення, зрозуміти власну готовність, виходячи з рівня цифрової зрілості та рівнів фінансової, маркетингової, інформаційної

грамотності, ступеня дієвості інфраструктури як самого суб'єкта господарювання так і галузі в цілому.

Об'єднуючи всі компоненти Індустрія 4.0 можливо досягне високого рівня розвитку в умовах процесів реалізації цифрової економіки. ВТ підприємства, які будуть ґрунтовно використовувати більшість її складових, об'єднуючи цифрові технології з реальним виробництвом, стають без сумніву конкурентоздатними.

Впровадження більшості засобів автоматизації / роботизації, у т. ч. технології Індустрії 4.0, виправдано, якщо це дає економічний ефект у порівнянні з прийнятими формами ВТ виробництва та його бізнес-процесів. Практика низки відомих ВТ компаній показує, що комплекс інструментів Четвертої промислової революції дозволяє досягати економічно значимих результатів.

Промислова великомасштабна аналітика даних в умовах Індустрії 4.0 буде відігравати ключову роль у забезпеченні інтелектуального профілактичного обслуговування, але не єдиною можливістю використання великих даних у промисловості.

Слід відмітити, що в межах цифрової трансформації ВТ підприємств їх організаційно-технологічні системи набувають різноманітних форм прояву цього процесу. У розвинених країнах більшість ВТ підприємств вже зараз мають достатньо великий ступінь автоматизації / роботизації власних виробничих процесів. Виходячи з цього будуються дата-центри, впроваджуються технології цифровізації.

У даному дослідженні розглянуті теоретичні аспекти застосування ВТ підприємствами технологій та інструментарію цифровізації: кіберфізичної системи, ІР, системи управління життєвим циклом ВТ виробів, колаборативні роботи, методологія аналізу великих даних, ШІ, 3D-друк. Глибокий взаємозв'язок таких технологій у рамках реального ВТ виробництва відбиває характер процесів цифрової трансформації сучасних промислових структур, передбачаючи важливість їх гармонічного комплексного застосування у відповідності з рівнем автоматизації / роботизації ВТ підприємства.

Світовий досвід та практика показують, що такі галузі, як точне машинобудування, електро- та електронна промисловість, виробництво інформаційно-комунікаційного обладнання, виробництва

засобів зв'язку, виробництва науково-технічного обладнання, оборонна промисловість, розробка програмного забезпечення, авіакосмічна галузь, автомобілебудування, фармацевтична промисловість – є серцевинною Індустрії 4.0, а в подальшому Індустрії 5.0.

Загалом фундамент сучасної цифрової економіки у країн-лідерів економічної глобалізації складають ВТ інтелектуальне, на основі технології ШІ та квантової комп'ютеризації, виробництва в інтеграції з, безперервно на принципах конвергенції, фундаментальною наукою і освітою.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Бостром Н. Штучний інтелект: етапи, загрози, стратегії. 2016. 316 с.
2. Брюховецька Н. Е., Богуцька С. А. Інтелектуалізація підприємств: підходи, сутність, структури. *Економічний вісник Донбасу*. 2020. № 1. С. 92–100.
3. Вайл П., Ворнер С. Цифрова трансформація бізнесу: зміна бізнес-моделі для організації нового покоління / пер. з англ. 2019. 257 с.
4. Голдовський А. Цифрове виробництво – ключ до успіху. *Раціональне управління підприємством*. 2009. № 4. С. 54–56.
5. Дибя М. І., Черного Ю. О. Виклики Індустрії 4.0 у контексті її становлення на глобальному і національному рівнях. *Економіка України*. 2020. № 6. С. 43–59.
6. Доєрті П., Уілсон Дж. Людина + машина. Нові принципи роботи в епоху штучного інтелекту. 2019. 304 с.
7. Дослідження компанії BCG Focus. 2015. 84 с. ; 2022. 118 с.
8. Дубницький В. І., Мішустіна Т. С., Овчаренко О. В., Науменко Н. Ю. Трансформація споживання в умовах адаптації технологій в інформаційно-мережевій економіці. *Економічний вісник Донбасу*. 2022. № 3. С. 98–107.
9. Закон України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні». *Відомості ВР України*. 2023. № 6–7. Ст. 18.
10. Захарченко В. І., Єрмак С. О., Онешко С. В. Теорія створення і функціонування організаційно-технологічних систем у високотехнологічному виробництві : монографія. Одеса : Фенікс, 2022. 324 с.
11. Ілляшенко С. М., Шипуліна Ю. С., Ілляшенко Н. С. Управління інвестиційним розвитком в умовах технологічних трансформацій : монографія. Суми : Триторія, 2023. 228 с.

12. Леонардо Г. Технології проти людини. АСТ, 2018. 260 с.
13. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. Затверджено постановою КМ України № 179 від 03.03.2021. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 8–36.
14. Омельченко В. А. Міжнародний трансфер високих технологій та національна безпека: тенденції, виклики, перспективи : монографія. Суми : Територія, 2017. 248 с.
15. Соціально-економічні та науково-технологічні аспекти безпекоорієнтованого розвитку прикордонного регіону : колективна монографія / за ред. М. М. Меркулова і В. І. Захарченко. Одеса : Фенікс, 2022. 210 с.
16. Уніблад Е. Покоління технологій (розділ 5). Технології та суспільство 2050 року у прогнозах вчених і письменників. Бомбора, 2018. 400 с.
17. Хант Е. Штучний інтелект / пер. з англ. 2008. 560 с.
18. Bauernhanse T., Ten Hompe M., Vogel-Heuser A. Die Verte Industriell Revolution – Der Wedin einwertschaffendes Production Sparadigma. In Industrie 4.0 in Production. *Automatisierung und Logistik*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, 2014. P. 5–35.
19. Bucher E., Fieseler C., Lutz C. Mattering digital labor. *Journal of Managerial Psychology*. 2019. Vol. 34. № 4. P. 307–324.
20. Dess G., Mc Namara G., Einer A., Lee S-H. Strategic management: creating competitive advantages. New York: McGraw-Hill Education, 2019. 360 p.
21. Dubnytskyi V., Michustina T., Ovchorenko O. The challenge of practical application of artificial Intelligence Technology in the context of Digital Transformation: monograph. “AI-Driven Transformation: Mapping the Course for Future Business Landspes”. Tallinn: Teadmus Oii, 2024. P. 166–181.
22. Grives M. Product Lifecycle Management: the new paradigm for enterprises. *Product Development*. 2005. № 2. P. 71–84.
23. Jacobides M., Cennamo C., Gawer A. Towards a Theory of Ecosystems. *Strategic Management Journal*. 2019. Vol. 39. № 8. P. 2255–2276.
24. Ketnon-Oksi S., Valkokari K. Innovation Ecosystems as structure as Structures for Value Co-Creaton. *Technology Innovation Management Review*. 2019. № 9. P. 25–34.
25. Nordic E. Smart factory for Industry 4.0. *International Journal of Modern Manufacturing Technologies*. 2016. № 1. P. 129–132.
26. Oklander M. Marketing in the era of the digital economy. *Digital Transformation Challenges and Benefits for the Economy and Society*: monograph. Katowice, 2023. P. 204–211.

27. Schwab K. The Fourth Industrial Revaluation. Geneva: WEF, 2016. 171 p.
28. Senyo P.K., Liu K., Effah J. Digital business: Literature review and framework for future research International. *Journal of Information Management*. 2019. Vol. 47. P. 52–64.
29. Trabskaja J., Mets T. Ecosystem as the Source of Eut premurial Opportunities. *Foresight and SII Governance*. 2019. Vol. 13. № 4. P. 10–22.
30. Zakharchenko V. and other. Global economic transformation. *Asia Life Sciences*. 2020. Vol. 22. Issue 2. P. 725–738.

1.3. ПОСТІНДУСТРІАЛЬНА ЕКОНОМІКА: ЛЮДИНА ТА ОСОБИСТІСТЬ У НОВИХ УМОВАХ

XXI ст. характеризується суттєвими змінами у технологіях та взагалі у всіх сферах життя людства. Але насамперед в економіці. Такі нові явища та процеси як глобалізація, цифровізація, інформатизація, нанотехнології, штучний інтелект формують нову модель людини економічної, яка завжди залишалась й залишається у центрі господарського життя. Для отримання засобів для життєдіяльності людина по-різному впливає на природу, як і природа на людину. Тому вони не розподільні.

В Україні в цілому та її регіонах протягом останніх років на людину чиняться такі виклики, як збройна агресія РФ проти України і тимчасова окупація частини її території, демографічна криза, епідемічна ситуація, що була пов'язана з поширенням гострої респіраторної хвороби COVID-19, спричиненої коронавірусом SARS-COV-2, проблеми у сфері медицини, освіти, науки, культури, фізичної культури і спорту, соціальної підтримки громадян, національно-патріотичного виховання. У Стратегії людського розвитку, яка була розроблена до повномасштабного вторгнення, відзначалося: «Людський розвиток потребує пріоритетної уваги з боку держави. За показником індексу людського розвитку, який відображає узагальнені характеристики людського потенціалу з урахуванням здоров'я, доступу до знань, тривалості і рівня життя населення, Україна посіла

74-ту позицію серед 189 держав представленого в Доповіді про людський розвиток за 2019 р., що опубліковано на офіційному вебсайті Програми розвитку ООН. Незважаючи на зростання значення індексу людського розвитку протягом 1991–2019 рр. (відповідно з 0,705 до 0,779), позиція України у світовому рейтингу поступово знижувалася із 47-го місця в 1991 р. до 75-го у 2000 р., 82-го у 2010 р. та 74-го у 2019 р. Сповільнення темпів людського розвитку зумовлено насамперед низьким рівнем валового національного доходу в розрахунку на душу населення, за яким Україна значно поступається державам із високим рівнем людського розвитку» [12, с. 8].

А. Людина економічна (така, яку ми, викладачі економічної теорії практично в усіх університетах світу викладаємо) традиційно грає три основні ролі. З одного боку, виступає як господарник, виробник або продавець товарів і послуг, з іншого – як основний споживач, покупець цих товарів і послуг, з третього боку, людина створює інновації, управляє виробництвом, розподілом, обміном і споживанням, тобто економікою на всіх рівнях.

Донедавна традиційний навчальний курс Economics виокремлював у людині головним чином те, що відповідає завданню пояснення економічної поведінки людей, тобто індивідуальних і суспільних дій у процесі створення різноманітних матеріальних і духовних благ, їхнього розподілу та використання. При цьому часто зверталася увага на двоїсту природу людини. Так, у класичній політичній економії, Сміт А. (1723–1790 рр.) поведінку людини в умовах ринкової системи господарювання пояснював двома властивостями: її прагненням до поліпшення добробуту (егоїзмом людини) і схильністю до обміну. Він зауважував: «Різні люд відрізняються один від одного своїми природними здібностями гаразд менше, ніж ми припускаємо, й саме різниці у здібностях, якими відрізняються люди у власному зрілому віці, у багатьох випадках є не стільки причиною, оскільки слідством розподілу праці» [11, с. 15].

Марксизм, розглядаючи людину головною продуктивною силою суспільства, виокремлював у її структурі дві сторони: робочу силу, або здатність до праці, і споживчу силу, або

здатність до споживання. Праця є функція робочої сили, споживання – функція споживчої сили. У марксисті наголошувалося на необхідності займатися формуванням і розвитком у людини як здатності до праці, так і здатності до споживання.

Кондратьєв М. (1892–1938 рр.) кажучи про суспільні цінності при соціалізмі, підкреслював необхідність обліку протиріччя між сутнісним та тим що повинно бути, що витікало із двоїстої природи людини. Через такі думки як і багато прогресивних радянських вчених, які не лякалися казати правду, він постраждав у роки сталінських репресій.

Туган-Барановський М. (1855–1919 рр.) у своїй праці «Політична економія. Курс популярний» (1919 р.) з сумнівом зауважив: «Однак, хоч і які грандіозні здобутки людства, в одному напрямку ми не помічаємо майже жодних успіхів: людству все ще не вдається перемогти вбогості» [13, с. 61]. Відаючи належне методу Маркса К., вчений застерігав про обмеженість його економічного детермінізму, моністичного погляду на розвиток людського суспільства, визначення людини, як виключно продукту середовища тощо. Головною, відміною від марксової теорії, методологічною рисою творчості Тугана-Барановського М. є розуміння суспільних явищ не тільки як наслідка економічних причин, а й як результату ідеальних засад – продукту свідомої діяльності людини.

При характеристиці ролі людини в системі сучасної економіки використовується ціла низка понять: «економічна людина», робоча сила, людина-новатор, особистий фактор виробництва, трудові ресурси, людські ресурси. Не зупиняючись докладно на їх розрізненні, зазначимо, що в економічній теорії створено багато моделей і концепцій поведінки та ролі людини в економіці.

Б. Слід розглянути і проаналізувати важливіші моделі поведінки людини в економіці. Із розвитком ринкової системи увага економічної науки до людини постійно зростала. У творах англійських економістів – класиків політичної економії Сміта А. та Рікардо Д. створено концепцію (модель) «економічної людини». Якщо модель передбачає формалізований опис

того чи іншого явища з цілою низкою припущень і обмежень, а також використання математичного апарату, то концепція людини в економіці – це система поглядів на людину як суб'єкта й об'єкта господарської діяльності. Модель людини, як і всяка наукова модель, побудована на деяких спрощеннях. Вона містить основні параметри, що характеризують індивіда, і, насамперед, мотиви економічної активності, її цілі, а також пізнавальні, або когнітивні (від лат. *cognition* – знання, пізнання) здібності людини, які використовуються і для досягнення поставлених цілей. При цьому важливо зазначити, що всі гуманітарні науки (філософія, історія, етика, соціологія, економіка тощо) намагаються зрозуміти людину з погляду свого предмета, тому її обличчя, що його створює кожна з цих наук, не може не страждати на відому однобічність. Модель людини в економічній теорії є уніфіковане уявлення про людину раціональну, діючої в певній системі соціально-економічних координат [15].

У «Дослідженні про природу і причини багатства народів» Сміт аналізує як внутрішні мотиви діяльності, так і зовнішні умови здійснення економічних угод. Він вважав економічну волю людини незмінним двигуном прогресу, що діє з різною наполегливістю й ефективністю за всіх політичних устроїв. Індивіди докладають природних зусиль з метою поліпшення власного стану. Людина набагато більш зацікавлена в тому, що стосується безпосередньо її самої. Це постійне прагнення індивіда, що ніколи не переривається, є джерелом багатства як окремих людей, так і держави. Сміт також наголошує: «співвідношення між капіталом й доходом регулює, певно, всюди співвідношення між працелюбністю та порожнечою. Там, де переважає капітал, господарює працелюбність, де переважає дохід, там господарює порожнеча» [11, с. 286].

Економічний егоїзм, згідно зі Смітом А., здатен рухати гори. Таким чином, власний інтерес відіграє визначальну роль у мотивації економічної поведінки. У даній моделі визнаються компетентність людини у власних справах, завбачливість, що пояснює поширення грошей, і допитливість, яка штовхає енергійних людей на ризиковані операції. У Сміта: «Великі нації

ніколи не бідніють внаслідок марнотратності та нерозсудливості приватних осіб, але вони нерідко збіднюють в результаті марнотратства і нерозсудливості державної влади» [11, с. 291].

Кожна людина в ринковій економіці прагне вибрати такий вид діяльності, в якій вироблений продукт матиме більшу вартість, ніж в інших, щоб отримати більше доходу, тобто вона має на увазі власний зиск, а аж ніяк не вигоди суспільства. Тільки вільна конкуренція («невидима рука»), закони ринкового господарства об'єднують егоїстів, які розрізнено діють, у впорядковану систему. Хаос замінюється досить чітко організованим суспільством. Таким чином, «економічна людина», прагнучі власної вигоди, діє на користь суспільству.

Цікавим може здаватися висновок Блауга М., який він зробив аналізуючи систему Рікардо: «Аналіз Рікардо про зберігаючий капітал і труд в інноваціях не більш переконливий. Тут він починає із позиції, що в інноваціях збільшуються продуктивність капітала і труд на рівні абсолютного значення – і в цьому випадку рента спадає, а потім робить перехід до прикладу, де продуктивність зростає у рівному відсотковому відношенні – випадок, коли рента зростає» [2, с. 99]. А Рікардо Д. зауважує: «Коли населення тисне на засоби існування, єдиним засобом зцілення є або зменшення населення або більш швидке накопичення капіталу» [10, с. 132].

Усю другу половину XIX ст., як пише Блауг М. [2, с. 164], «Принципи політичної економії» Мілля Д. були беззаперечною Біблією економістів. Мілля відмічав, що дійсна поведінка людини набагато складніша, ніж прагнення до багатства. Воно супроводжується огидою до праці та бажанням невідкладно користуватися дорогими насолодами.

Теорія ринкового господарства трактує працю як своєрідний вид витрат, який несе людина, перш ніж вона зможе придбати необхідне благо. Прагнення уникнути тяготи праці, передусім фізичної, змушує людину працювати над винаходом дедалі ширшого спектра матеріальних благ. Так, щоб не ходити пішки, винаходить колесо; щоб не рити землю руками, створюються мотики, лопати, а потім і сучасні екскаватори тощо. Недарма існує приказ, що багатство

створене не працею, а лінню людини. Отже, у ринковому господарстві об'єктивно існує проблема мотивації праці, тобто визначення рушійних стимулів, що спонукають людину займатися трудовою діяльністю в найширшому її розумінні [5, с. 154–155].

Історія становлення та розвитку цивілізації знає два основні стимули цієї діяльності: позаекономічний та економічний примус до праці [2, с. 111]. Перший стимул заснований на страху бути покараним владою у різних її видах (рабовласник, поміщик, диктатор тощо) у разі ухилення від трудової повинності. Другий стимул полягає у особистій зацікавленості людини у підвищенні рівня свого добробуту за наявності економічної та юридичної свободи.

Велику увагу поведінці людини в ринковій економіці приділяв Бентам Дж. (1748–1832 рр.) [7, с. 101]. Він вважав що метою людської дії є її добробут, що дорівнює різниці суми задоволень за цей період часу і суми страждань. Він не довіряв узгодженню індивідуальних прагнень до добробуту ринку і конкуренції, вважаючи це прерогативою законодавства до людини. Основні риси концепції людської природи Бентама в порівнянні з моделлю «економічної людини» Сміта та Рікардо зводиться до наступного:

1) претензії на універсальність (концепція не обмежується економічною сферою);

2) надкласовий характер (його людина не належить до жодного класу);

3) гедонізму, тобто послідовне зведення всіх мотивів людини до досягнення задоволення та уникнення обмежень;

4) лічильний раціоналізм – здібності людини прорахувати всі дії, що ведуть до щастя [7].

На відміну від класичної школи, що розглядає господарюючий суб'єкт як виробника, бентамівська модель «раціонального гедоніста», яка підтримана маржиналістами, розглядала господарюючого суб'єкта як споживача. Але маржиналісти зробили важливе доповнення до економічного суб'єкта: вони створили концепцію людини-оптимізатора. Їй характерні:

1) прагнення до найбільшої корисності (або прибутку) та найменших тягот і витрат;

2) незмінність у часі системи індивідуальних переваг і незалежність від зовнішніх умов та індивідів;

3) здатність до зіставлення цілей із засобами їх досягнення, вибору оптимального їхнього варіанта;

4) володіння повною інформацією, що дає змогу знаходити оптимальний варіант, і здатність безпомилкового передбачення;

5) миттєва реакція на зміну зовнішніх умов, яка робить людину «напівбогом».

Вагнер А. (1835–1917 рр.) у своєму підручнику з політичної економії (1879 р.) зазначав, що економічною діяльністю керують:

- бажання вигоди і боязнь потреби;
- надія на схвалення і боязнь покарання;
- почуття честі і страх ганьби;
- прагнення до діяльності, як такої, і побоювання наслідків неробства;
- почуття обов'язку і страх перед докорами сумління.

Представники німецької історичної школи виступили проти індивідуалізму класичної школи, а також раціоналізму і формалізму в моделюванні суб'єкта економічної діяльності. Вони вважали, що об'єктом аналізу для економіста може бути тільки народ, який являє собою не сукупність індивідів, а національно й історично визначене, об'єднане державою ціле. Людину ж як частину народу цікавить не тільки прагнення до багатства, а й збільшення вільного часу, дотримання традицій; вона одночасно і егоїст, і альтруїст. Позбавлені індивідуалізму господарські агенти утворюють спільноти і колективи з груповими інтересами. Суб'єкт економічної поведінки представлений тут як розумна істота, наділена потребами, як член сім'ї, соціальної групи, класу, суспільства, людства. Таке розуміння суб'єкта господарської діяльності характерне і для сучасного інституціоналізму.

Маршалл А. (1842–1924 рр.) – основоположник неокласичної політичної економії – синтезував основні досягнення класичної політичної економії та маржиналізму [2, с. 389]. Він намагався наблизити риси абстрактної людини до властивостей реального агента виробництва, аналізував реальну поведінку людини

в ситуації часткової рівноваги, тобто рівності за силою двох мотивів економічного суб'єкта: прагнення задоволень, що визначає розмір попиту, та уникнення тягаря, пов'язаного з працею та відтермінуванням споживання, що регулює величину пропозиції. Маршалл увів поняття нормальної діяльності – це очікуваний за певних умов спосіб дії членів будь-якої професійної групи, морально правильна поведінка, результат необмеженого функціонування вільної конкуренції [2, с. 369].

Модель «людини соціальної» працює умовно, оскільки надто нетверді суспільні норми і стереотипи суспільної поведінки. Дотримуватися соціальних норм або правил поведінки (як пропонує інституціоналізм) дуже важко. Що ж до впорядкування мотивів і дотримання мети (австрійська школа, неокласики – в першу чергу фон Бем-Баверк О., 1851–1914 рр.), то сьогодні це скоріше питання особистих здібностей і можливостей, аніж деякий принцип, що характеризує раціональну поведінку людини в економічному житті країни.

Багато сучасних учених Заходу стверджують, що раціональна поведінка людини в економіці не вільна від великих психологічних посилок. Це вимагає використання досягнень теоретичної та прикладної психології, в тому числі нової галузі науки – економічної психології. До психологічних передумов економічної поведінки людини традиційно звертається неоавстрійська школа (Мізес Л., фон Хайєк Ф.). З'явилися теорії раціонального вибору, теорії ігор (фон Нейман Дж.), теорія людського капіталу (Беккер Г.), теорія соціального вибору.

Серед різноманітних течій, що досліджують принцип раціональної поведінки людини в економіці на стику економіки та психології, одним із найцікавіших став напрям економічної уяви, створений посткейнсіанцем Шеклом Дж. (1903–1992 рр.). Шекл відкидає модель поведінки «економічної людини», вважаючи її лише підлеглим елементом моделі загальної рівноваги [2, с. 346]. Він зосереджує увагу на тому, що людина робить свій вибір виходячи зі своєї економічної уяви, тобто уявного уявлення економічної реальності в той момент, коли вона робить свій вибір. За Шеклом економічний агент робить вибір між

намірами, віддаючи перевагу тому, що дає йому надію і створює гарний емоційний стан. Методологічні підходи до економічної поведінки людини, що ґрунтуються на зближенні економіки та психології, розвивають ідеї, які дають нові, більш наближені до реальності варіанти її опису.

Для вітчизняної економічної науки в минулому було характерним моделювання раціонально організованого суспільного господарства та раціонально діючих у будові моделей підприємства в умовах централізованої планової економіки. Людина виступала органічною складовою частиною цих моделей [9, с. 131–132]. Раціональність її поведінки визначалася вписаністю в планомірно діючу організацію, де вона працювала [4, с. 8]. Перехід до ринкової системи господарювання в Україні зруйнував вписаність людини в суспільну систему, порушив колишні стереотипи її раціональної поведінки. Стереотипи свідомості, як підказує досвід, змінюються протягом багатьох десятиліть. Часом, для цього потрібно не одне покоління. Та відсутність військових дій в країні!

Усе різноманіття концепцій людини в економічній теорії можна звести до трьох видів: мікроекономічні, макроекономічні, глобальні.

Мікроекономічні концепції розглядають людину, її поведінку в економіці на мікрорівні, тобто на рівні окремого індивідуума [18]. Сюди відносяться концепція «економічної людини» Сміта А.; неокласична концепція раціонального індивідуума, в рамках якої описуються дві моделі раціональної поведінки – раціональність як така і слідування своїм інтересам; концепція організованої раціональності Саймона Г. в теорії трансакційних витрат; концепція обмеженої раціональності (Нельсон Р., Вінтер С.), що зумовлена моральними правилами поведінки, інститутами людського суспільства, які склалися еволюційним шляхом.

Макроекономічні концепції людини в економіці включають відтворювальну концепцію людини, запропоновану Марксом К. та Енгельсом Ф.; модель життєвого циклу людини (дитинство, юність, молодість, зрілість, старість), згідно з якою сумарний

дохід, одержуваний людиною за все життя, має бути не меншим за сумарні витрати на неї. Найбільш значущою макроекономічною концепцією людини в економіці сьогодні виступає концепція людського капіталу, яка викладена в праці лауреата Нобелівської премії з економіки за 1992 р. Беккера Г. Глобальні концепції людини пов'язані з її економічною діяльністю в межах усього світового господарства, з процесами глобалізації, що протікають в економіці, охоплюють стосунки людства і навколишнього природного середовища [6, с. 132–133].

Сучасна наука вважає глобальними ті проблеми, які:

- мають загальносвітовий характер і стосуються інтересів усіх або більшості країн;
- створюють загрозу людству, ведуть до регресу в умовах життя людей, у розвитку продуктивних сил;
- потребують невідкладних і рішучих дій на основі колективних і скоординованих зусиль світового співтовариства [16].

У світі, що глобалізується, сьогодні найважливішою залишається демографічна проблема, масштаби і наслідки якої важко переоцінити. Друга половина XX ст. розпочалася демографічним вибухом, тобто стрімким зростанням населення. Якщо на початок минулого століття на Землі проживало близько 1,6 млрд осіб, на середину – 2,5 млрд, то на кінець століття загальна чисельність населення перевищила 5,5 млрд осіб.

У країнах, що розвиваються, склалася суперечлива ситуація. З одного боку, проникнення цивілізації дало змогу значно скоротити дитячу смертність, ліквідувати осередки масових епідемій, подовжити середню тривалість життя. З іншого боку, відсталість умов існування людей, беззаперечне дотримання вікових звичаїв, традицій, релігійних поглядів зберегли народжуваність на гранично-природному рівні, що збережеться в більшості таких країн до середини XXI ст. До цього часу 90–95 % усього населення припадатиме на Азію, Африку та Латинську Америку, а загальна чисельність населення Землі може наблизитися до 10 млрд осіб. При щорічному зростанні населення на 2–2,5 % споживчі ресурси в багатьох країнах збільшуються в межах 1 %. Глобальний характер продовольчої проблеми дістає

вираз не тільки в тому, що значна частина населення помирає від голоду і недоїдання, а й у зростанні соціальних, військових конфліктів із застосуванням найсучаснішої зброї.

Друга проблема пов'язана з екологією. Господарська діяльність людей завжди завдавала шкоди навколишньому середовищу. У недалекому минулому природа справлялася з її наслідками і відновлювала екологічну рівновагу. Збиток, який завдає господарська діяльність людини навколишньому природному середовищу, сьогодні зріс настільки, що природа втратила здатність до самовідновлення. Виникла реальна загроза самоотруєння людей. Добігають кінця багато невідновлюваних запасів корисних копалин, величезна небезпека криється в глобальному потеплінні клімату на планеті, розширюються озонові діри, скорочуються потенційні можливості Землі як унікального місця існування людини. Майбутні покоління можуть отримати у спадок безжиттєвий простір.

Третьою, найбільш небезпечною для людини проблемою є ядерна загроза. У світі накопичилася величезна кількість ядерної зброї, і, що найнебезпечніше, вона починає швидко поширюватися серед держав, зокрема серед тих, чия поведінка не завжди передбачувана.

Боротьба з біологічними, техногенними катастрофами змушує людство розв'язувати всі ці проблеми спільно і ділитися один з одним досягненнями науки і техніки. Найважливіша риса глобалізації – тенденція до формування нової постіндустріальної, неоінформаційної економіки, що намітилася.

В. Якою уявляється нам Людина у такій новій економіці? Формування нової економіки – це процес становлення економіки меншою мірою машинно-інтенсивної і більшою мірою знаннєво-інтенсивної. Традиційні фактори виробництва – земля (тобто природні ресурси), робоча сила і капітал – не зникли, але набули другорядного значення. Ці ресурси можна отримувати, причому без особливих зусиль, якщо є необхідні знання. Знання в новому його розумінні означає реальну корисну силу, засіб досягнення економічних результатів. Економіка з матеріальної дедалі більше перетворюється на нематеріальну. У вартості багатьох товарів

головну частину становлять тепер не витрати на матеріали, сировину, верстати тощо, а витрати на наукові дослідження та інформацію. Тому можна вважати, що в новій економіці продають і купують в основному сконцентровані в оболонці товару знання [8]. Так, наприклад, сьогоднішній колос високоврожайної гібридної пшениці, за твердженням фахівців, складається на 80 % зі знань, тобто він теж нібито дематеріалізується. Дедалі менш матеріальними стають і самі гроші. Якщо раніше, торгуючи валютою, держави вантажили золоті злитки, то сьогодні значна частина грошових коштів продається у світі щодня в інший, електронний спосіб.

Стрімке вторгнення в життя нової економіки тягне за собою зміну моделі людини. Людина в усі епохи, за винятком початкової епохи збиральництва, виконувала в економіці свої основні функції:

1) відтворювальну, яка означає, що активність людини в економіці спрямована на відновлення себе, своїх життєвих сил і умов життя;

2) продуктивну, що виявляється у спрямованості людини на перетворення засобів природи з метою створення корисних матеріальних благ;

3) захисну (охоронну), спрямовану на збереження стійкості економіки, а також захист від ризиків внутрішніх і зовнішніх загроз (безробіття, банкрутства, голоду, травм і хвороб, воєн тощо) [17].

Усі ці функції взаємопов'язані, тому завжди важлива комплексність їх реалізації. У новій економіці людині притаманні такі основні характеристики:

1. Найпомітнішою якісною ознакою сучасного працівника в новій економіці стає його інтелектуальність. Зростання інтелектуальності проявляється в тому, що дедалі більша частка працівників упродовж свого робочого дня зайнята розумовою працею, пошуком і використанням необхідної інформації, розв'язуванням задач проблемного типу. Змінюється не тільки кількість людей, зайнятих інтелектуальною роботою, а й інтенсивність інтелектуальної праці на тому самому робочому місці.

Наприклад, якщо відносно недавно головною зброєю лікаря в боротьбі з хворобою були гірчичники, банки тощо, то сучасний лікар озброєний установками магнітного резонансу, комп'ютерами, методами мікрохірургії тощо. Іншими словами, він працює з приладами, насиченими інтелектом і знаннями.

2. Другою якісною характеристикою нового типу працівників у новій економіці слід вважати їхню інноваційність. Термін «інновації» стосовно економіки почав використовувати Шумпетер Й. (1883–1950 рр.). У своїй книзі «Теорія економічного розвитку» (1912 р.) він представив інновації як впровадження новацій в економіку. Інакше кажучи, інновації – це «місток» між будь-яким нововведенням і кінцевим результатом праці. Головною силою інноваційності в економіці, безсумнівно, в усіх її формах є людина. Інша річ, що аж ніяк не всяка, а та, яка володіє інновативністю як своєю особливою якістю [14]. Інновативність людини-працівника полягає в її особливій здатності сприймати, розуміти, прагнути й уміти віднайти та використати новації в економіці. Для нової економіки, яка вирізняється новим технологічним та організаційно-економічним способом створення благ, інноваційність стає її атрибутом, внутрішньою особливістю. Ось чому інновативність людини-працівника слід визнати другою важливою рисою майбутньої людини в новій економіці.

3. Третьою відмінною рисою нової людини, зумовленою особливостями нової економіки, є її здатність до партнерства. Під партнерством розуміється такий вид організації справи, за якого всі його члени беруть участь як рівні компаньйони. На мікрорівні економіки партнерством називають форму підприємництва, за якої два-три суб'єкти спільно володіють активами підприємства. Відомі три специфічні напрями партнерства:

- партнерські відносини в самій економіці на її мікро- і макrorівні;
- партнерські взаємини економіки та соціуму (суспільства), або соціальне партнерство;
- партнерські взаємодії економіки і природи.

4. Четвертою рисою нової людини в новій економіці слід назвати освітню мобільність, під якою розуміється здатність

людини до безперервної освіти, безперервного навчання і перенавчання. Без цієї здатності працівникові в інтелектуально-інформаційній економіці не втриматися, не вижити. В освітній мобільності працівника в новій економіці будуть зацікавлені й підприємства, що змушує їх створювати особливу систему мотивації освітньої активності працівників, сприяючи розвитку цієї якості у людей, зайнятих в економіці. Освіта – це чинник довготривалого розвитку. Продуктом процесу освіти є якісно нова робоча сила з високим рівнем кваліфікації, здатна до праці більшої складності. Усе це означає, що людина має бути вічним студентом, а система освіти має будуватися на принципі безперервності. Система безперервної освіти передбачає, що спочатку людина здобуває базову освіту, а потім протягом усієї своєї професійної діяльності – додаткову.

5. Наступною найважливішою рисою нової людини стає формування особистості. На відміну від попередніх типів господарства в інформаційній економіці головну роль відіграють не окремі людські якості (уміння виконувати якісь виробничі операції), а загалом людська особистість, що володіє сукупністю знань і здібностей, головним чином – інтелектуальних і духовних. Уперше за всю людську історію особистість стає важливішою за організацію, важливішою за спільноту людей. Для здійснення економічної діяльності потрібен був новий тип працівника, що призвело до появи нових форм організації праці та виробництва. Загалом же становлення нового суспільства виявилось, зокрема, у виникненні абсолютно нового суб'єкта економічної та іншої діяльності – користувача.

На думку низки вчених, індустріальна економіка себе вичерпала, потрібен перехід до абсолютно нової економічної системи, в якій забезпечується найвищий порядок господарювання – духовно-моральний [1, с. 16–17]. А Бріттан С. додає: «З власного дослідження праць Хайєка і Фрідмена (а також інших вчених) я зробив висновок, що ніхто з них не надав адекватних критеріїв відмінностей доброго типу урядового втручання від поганого» [3, с. 32]. Це можливо за наявності особистості – вільної людини, здатної виробити й утілити в життя принципи культури

та духовні ідеали. Усі названі вище основні риси людини пов'язані з новою економікою та її особливостями. Це слугує вагомим аргументом до того, щоб їх сукупність вважати основою нової моделі людини, зумовленої формуванням нової економіки.

Насамкінець не можна не відзначити парадокс в економічній теорії, що склався, суть якого полягає в тому, що коли роль суб'єкта економіки – людини – на ділі стала вирішальною, сама людина зникла зі сторінок підручників і навчальних посібників і вельми слабо висвітлюється в наукових виданнях. Цей парадокс потребує вирішення.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Альберт М. Капіталізм проти капіталізму. Економічна школа, 1998. 296 с.
2. Блауг М. Економічна думка у ретроспективі / пер. з англ. Дело Лтд, 1994. 720 с.
3. Бріттан С. Капіталізм з людським обличчям. Економічна школа, 1998. 399 с.
4. Головченко О.М., Ананьєв Ж.П. Сучасна економічна теорія : навчально-методичний посібник. Одеса : Лерадрук, 2015. 189 с.
5. Грузнов І.І., Маковецька О.В., Вальцева І.П. Основи економіки : навчальний посібник. Одеса : ОНПУ, 2009. 265 с.
6. Дубницький В.І., Чуприна Н.М., Ганжела І.П. Глобальна економіка : навчальний посібник. Дніпропетровськ : УДХТУ, 2015. 588 с.
7. Економічна енциклопедія: в трьох томах / відп. ред. С.В. Мочерний. Київ : Академія, 2000. Т. 1.
8. Захарченко В.І. Нова економіка для нової України. *Економіст*. 2009. № 32. С. 16–22.
9. Криворак А.Д. Політекономія. Скорочений курс. Ізмаїл : Кур'єр, 2015. 135 с.
10. Рікардо Д. Начальна політична економія та податкове навантаження. Петроком, 1993. Т. 2. С. 75–153.
11. Стратегія людського розвитку. Затверджено Указом Президента України від 02.06.2021 № 225/2021. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 106. С. 18–11.
12. Турган-Барановський М. Політична економія. Курс популярний. Київ : Наукова думка, 1994. 263 с.

13. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку. Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / пер. з англ. Київ : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2014. 246 с.
14. Anthony W. P., Kacmar K. M. Human Resource Management. A Strategic Approach. 4th ed. South-Western, 2003. 898 p.
15. Larson D. M. The Modern Exodus. Transformation and Renewal in the Desert of Post-Communism. Bunarova Books, 2002. 592 p.
16. Lavigne M. The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy. 2th ed. Macmillan Press, 1998, 295 p.
17. Mankiw N. G. Macroeconomies. 5th ed. Worth Publ., 2005. 548 p.

1.4. ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ

Свого часу, а точніше 01.12.2005 на пресконференції Президента України В. Ющенка та Прем'єр-міністра Великої Британії Т. Блейра наша країна була проголошена країною з ринковою економікою. У наукових публікаціях сучасний або досить очікуваний стан економіки позначається такими термінами: new economy, next economy, hi-tech economy, gift economy, attention economy, digital economy, e-economy, network economy [2, с. 17]. Найефективнішою організацією ринкової економіки слід вважати конкурентні відносини. Однак досконала конкуренція не є природним станом ринків. Існує велика кількість різних ринкових станів, коли на перший план висувається монополістична частина. Монопольне становище є бажаним для кожного виробника, бо дає змогу уникнути цілої низки проблем і ризиків, пов'язаних із конкуренцією. Монопольне становище дає змогу виробнику самостійно обмежувати конкуренцію на ринку певного товару і впливати на процес ціноутворення, домагаючись вигідних цін для отримання найвищого прибутку.

Чиста монополія являє собою крайній випадок і повну протилежність досконалої конкуренції, де є один-єдиний продавець і відсутня можливість для входження інших. Але існують

ринки, на яких конкуренція небажана або навіть неможлива, оскільки наявність більш ніж одного продавця призводить до зростання витрат. Якщо виробництво будь-якого обсягу продукції однією фірмою обходиться дешевше, ніж його виробництво двома або більше фірмами, то цю галузь називають природною монополією [7, с. 20–21].

Природна монополія – це такий стан товарного ринку, за якого задоволення попиту на цьому ринку є ефективнішим за відсутності конкуренції, а товари, які вироблені суб'єктами природної монополії, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами. Тому попит на даному товарному ринку на товари, що вироблені суб'єктами природних монополій, меншою мірою залежить від зміни ціни на цей товар, ніж попит на інші види товарів. Макконнелл К., і Брю С. так трактують це важливе поняття: «Природна монополія – галузь, у якій – економія, яка зумовлена зростанням масштабів виробництва, настільки велика, що продукт може бути вироблений однією фірмою за наднизьких середніх витрат, ніж якби його виробництвом займалася не одна, а кілька фірм» [4, т. 2, с. 386–387].

Наявність природної монополії багато в чому зумовлена технологічними особливостями. Як правило, природні монополії представлені мережевими структурами (трубопровідний транспорт, системи водопостачання, лінії електропередачі, залізничні колії тощо), у яких високі постійні витрати, що забезпечує економію на масштабах, тобто зниження питомих (на одиницю продукції) витрат у міру збільшення обсягів виробництва. Саме це визначає ефективність зосередження випуску єдиного виробника. До того ж конкуренція тут неможлива внаслідок винятково високих незворотних витрат. Крім того, активи, які втілені в прокладених телефонних лініях зв'язку, залізницях, лініях електропередачі тощо, є дуже специфічними, вони мають обмежені рамки застосовності й не можуть бути переспрямовані на інші ринки. Таким чином, існування природної монополії робить технічно ефективним єдиного виробника.

Природна монополія існує, коли ефект її масштабу настільки великий, що один господарський суб'єкт може постачати на весь

ринок, маючи нижчі витрати, ніж були б витрати у низки господарюючих суб'єктів, які конкурують із ним. Великі підприємства володіють кращою технічною оснащеністю і більшою потужністю, внаслідок чого відбувається підвищення продуктивності праці та зниження витрат на одиницю продукції, що означає більш ефективне використання ресурсів. Тому природна монополія стає бажаним явищем для суспільства.

Наявність єдиного виробника, у якого ефект масштабу занадто великий, визначає той розмір капіталу, який потрібен для входження в галузь. Цей розмір капіталу дуже великий, тому в галузях природних монополій утворюється занадто високий вхідний бар'єр у галузь. Суспільство найчастіше просто не може витримати іншого такого виробника.

Природним монополіям притаманний високий рівень концентрації капіталу, який дає змогу здійснювати великомасштабну вертикальну інтеграцію процесу виробництва та реалізації товарів і послуг, що зумовлює істотне зниження трансакційних витрат.

Природну монополію мають власники та інші господарчі суб'єкти, які мають у своєму розпорядженні рідкісні та вільно не відтворювані елементи виробництва (наприклад, рідкісні метали, особливі земельні ділянки тощо), а також сюди відносяться цілі галузі інфраструктури, яким притаманне особливо важливе та стратегічне значення для всього суспільства: комунікації, лінії електропередач, нафто- та газопроводи, залізничний транспорт, кабельне телебачення, системи зв'язку, водопостачання та каналізація тощо.

Зважаючи на особливу соціально-економічну значущість зазначених об'єктів, держава прагне взяти їх під свою опіку і сама вирішує, які конкретно галузі національної економіки або окремі види економічної діяльності мають бути віднесені до природних монополій.

Необхідність обмеження монопольних тенденцій, що неминує виникати у галузях природних монополій, також примушує державу встановити контроль над природними монополіями, оскільки найпоширенішим явищем для останніх стає

зловживання їхнім монопольним становищем у формі завищення витрат або роздування прибутку, що зводить нанівець вищу технічну ефективність. Макконнелл К. і Брю С. роблять таке зауваження: «Мета законодавства про природні монополії втілена в теорії регулювання в інтересах суспільства» [4, т. 2, с. 228].

Світовий досвід представлений широким спектром можливих впливів держави на природні монополії, включно з регулюванням через спеціальні органи, суспільною власністю, конкурсним доступом і контрактацією.

Регулювання підприємств суспільного користування (природних монополій) спеціальними державними органами у США має більш ніж вікову історію. Націоналізація з історичних та ідеологічних причин не набула там істотних масштабів. Найпослідовніше державне регулювання застосовується в галузях громадського користування (public utilities), зокрема – зв'язку, газо-, електро-, водопостачання. Назву Public Utilities (PU) уперше було використано в XIX ст. стосовно фірм, що виробляють товари або послуги, в яких докорінно зацікавлена більшість людей. Регулюванню підлягають фірми, для яких характерно таке:

- істотну частину їхнього бізнесу становлять послуги, що становлять важливість для широкого кола споживачів;
- фінансування фірми потребує величезних сум грошей, включно з коштами, отриманими від великої кількості представників громадськості;
- розвиток і розширення бізнесу безпосередньо впливає на розвиток, зростання й експансію суспільного добробуту, ділової активності та розвитку промисловості на конкретній території;
- Харві Дж. у своєму сьомому виданні «Сучасної економіки» стверджує: "The degree of monopoly power has to be established and the benefits weighed against the possible economic and social disadvantages – restriction of output, a waste of resources in maintaining the monopoly position, a lack of enterprise through the absence of competition, the exertion of political pressure to secure

narrow ends, and a redistribution of wealth from consumers to the monopolist” [8, с. 173].

Базовою юридичною основою державного регулювання приватних фірм, що діють в умовах природної монополії, вважають конституційний обов'язок держави забезпечити захист добробуту, безпеки та здоров'я громадян. Такі самі обов'язки щодо забезпечення захисту інтересів жителів штату лежать і на місцевій владі. З огляду на це, а також на те, що природні монополії насамперед характерні для локальних ринків, не дивно, що формування системи державного регулювання у США почалося «знизу» – з XIX ст. Основи системи регулювання, що базуються на судових провадженнях прецедентних випадків і на узагальненні цієї практики, будувалися у США, починаючи з 1870-х рр.

Боротьба з монополізацією ринку – один із двох головних напрямів антимонопольного, проконкурентного регулювання у сучасному світі. Інший – являє собою переслідування всякого роду антиконкурентних угод і спільних дій учасників господарського обороту. Авторами обох цих напрямів були американці, які започаткували першими антимонопольне регулювання.

Вперше регулювання конкурентних відносин виникло в середині XIX ст. у рамках законодавства про припинення недобросовісної конкуренції. Історично склалося два типи антимонопольних законів. Це антитрестовське законодавство США та європейська система антимонопольного законодавства, що передбачає контроль над монополістичними об'єднаннями з метою недопущення їхніх зловживань своїм панівним становищем на ринку.

Антитрестовські закони у США з'явилися раніше, ніж в інших країнах [4, т. 2, с. 225–226]. Це пояснюється особливими соціально-економічними умовами розвитку країни. Після громадянської війни у США почав прискорено розвиватися капіталізм, що супроводжувалося швидкою централізацією капіталу, поглинанням дрібних підприємств великими, перегрупуванням усього суспільного капіталу на користь могутніх корпорацій, а також занепадом вільної конкуренції, появою гігантських капіталістичних об'єднань. Специфічною рисою антитрестовського права

у США є те, що його дійсний зміст визначається не актами конгресу, а адміністративною та судовою практикою.

У 1890 р. у США було ухвалено федеральний антитрестовський закон Шермана. Його формулювання з модифікаціями, що відповідали місцевим умовам, були потім використані в законодавствах інших країн, зокрема країнами ЄС та Україною. Перша стаття закону оголошувала незаконним «усякий контракт, об'єднання або таємну змову, спрямовану на обмеження торгівлі або комерції між кількома штатами або з іноземними державами» [Sherman R. The regulation of monopoly, 1989. Р. 34]. Це формулювання було досить розпливчастим і уточнювалося в тисячах судових рішень.

Друга стаття відноситься до незаконних дій «монополізацію або спробу монополізації, а також об'єднання і таємну змову з метою монополізації» [Sherman, р. 37]. Суди застосовували цю норму тільки до такої монополії, що досягалася і зберігалася незаконними засобами – шляхом демпінгу або будь-яких обмежувальних угод. Ринкова сила, що домінує становище на ринку, яке досягається внаслідок чесної та успішної конкуренції, не вважається порушенням закону. Отже, закон Шермана оголошує незаконною як уже наявну монополізацію ринку однією фірмою, так і діяльність, яка спрямована на це.

У 1911 р. Верховний суд США постановив, що закон Шермана слід тлумачити на користь заборони тільки тих обмежень, які можуть класифікуватися як «нерозумні» згідно з принципом загального права. Відтоді судовою практикою використовується так зване «правило розумності» (rule of reason), за допомогою якого жорстку заборону всякої монополії було пом'якшено. У 1914 р. вийшли закон Клейтона і закон про Федеральну торгову комісію (ФТК). В основу цих законів також було покладено принцип заборони монополій на початку їх існування [4, т. 2, с. 224]. Вони посилили закон Шермана. З 1890 р. за дотриманням антитрестовського законодавства стежить Міністерство юстиції США, яке на судових процесах виступає як обвинувачувана сторона. На ФТК покладається припинення нечесних методів конкуренції та контроль за комерційною етикою компаній.

Антитрестовське законодавство США неодноразово зміцнювалося додатковими нормативними актами (1936 р. – акт Робінсона-Петмена; 1938 р. – поправка Віллера Лі; 1950 р. – акт Селлера-Кефопера; 1976 р. – закон Гарта-Скотта Родіно та інші). У 1980-х рр. у зв'язку з посиленням міжнародної конкуренції контроль за діяльністю національних корпорацій почав слабшати та, згідно з інструкцією 1984 р., антимонопольними органами стала враховуватися конкуренція з боку імпортерів товарів.

Розмір ринкової частки фірми, яку слід розглядати як свідчення монополізації, законом не встановлено. Від часу виступу судді федерального суду в 1945 р. у справі компанії «Алкоа» монополізацією ринку будь-якого товару чи послуги вважається ринкова частка, що дорівнює або перевищує 60 %, [Sharpner W., Wilcox C. Policies and Toward Business, 1979. P. 120]. Американські судді не розглядають саму по собі ринкову частку як єдиний аргумент для розпуску великої корпорації. Останній захід застосовується, якщо корпорація поводитися антиконкурентно, агресивно: пригнічувала своїх молодших партнерів шляхом різкого зниження цін, нижчих за витрати виробництва, укладення контрактів з іншими фірмами, спрямованих проти конкурента тощо.

Корпорацію оцінюють за шістьма критеріями, перш ніж їй ставити звинувачення в монополізації ринку:

- 1) фірма та її товар чи послуги мають бути відносно прості та стандартні;
- 2) компанія не є новатором;
- 3) більша ринкова частка не є наслідком «вищої майстерності чи чудового прогнозування»;
- 4) більша ринкова частка – не результат великомасштабного виробництва;
- 5) фірма одержує надмірно високий прибуток;
- 6) розслідування справи не призведе до істотного зниження вартості акцій корпорації [Вільямсон О. Економічні інститути капіталізму, 1996. С. 518–521].

З урахуванням ринкової частки фірми, її поведінки на ринку та наведених додаткових критеріїв суд може в разі потреби прийняти рішення про ліквідацію монополії.

Як покарання до порушників антитрестовського закону можуть застосовуватися кримінальні або цивільно-правові санкції (найчастіше штрафи), а також розпуск компанії (ця міра не дуже популярна), відокремлення або розпродаж більшої частини компанії, накладення заборони на злиття з іншими фірмами, а також заборони антиконкурентних способів ведення торгівлі.

Висновки про необхідність упровадження елементів конкуренції у функціонування природних монополій пов'язані з іменами економістів Чикагзької школи – Стіглера Дж., Познера Р. та Демсеца Г. Вони зазначали, що якщо під час виробництва продукції або надання послуг існує сильний ефект від масштабу, що зумовлює необхідність природної монополії, то регуляторними органами може бути ініційована конкуренція за право бути єдиним постачальником продукції або послуги. Для цього організовуються торги за право бути природною монополією. Переможцем організованих державою торгів буде фірма, яка запропонує мінімальну ціну за свою продукцію або найменший тариф за виконувану послугу. Компанія-переможець при цьому матиме потужний стимул до оптимізації розподілу виробничих ресурсів та зниження витрат у довгостроковому періоді. Остання обставина передбачає періодичне проведення нових конкурсних торгів на право бути природною монополією, що повинно спонукати як фірму-переможця торгів, так і її конкурентів до найефективнішого використання ресурсів для того, щоб мати змогу запропонувати на майбутніх торгах конкурентну ціну постачання продукції або послуги.

Запропонована модель стимулювання конкуренції всередині галузей природних монополій зазнала критики щодо її практичного впровадження з боку Вільямсона О. [Вільямсон О., с. 571–572]. Він зазначав, що сама по собі наявність торгів ще не означає, що буде обрано компанію, у якої витрати найменші. Так, заниживши ціну на свої послуги під час оголошеного конкурсу і створивши в такий спосіб перешкоди конкурентам для входження на цей ринок послуг, вони згодом прагнуть підняти свої тарифи під найпристойнішим приводом. Крім того, кошти, які інвестовані переможцем минулих торгів

у розширення запасу основного капіталу, не можуть бути передані конкурентам, які виграли наступні торги, що сприятиме збереженню монополії колишнього переможця.

Якщо фірма, яка перемогла в конкурсі, не дотримуватиметься всіх необхідних умов, то регуляторний орган може анулювати умови договору. Однак у цьому разі дії регуляторного органу можуть бути паралізовані діями фірми і, насамперед, її небажанням визнати свої помилки й понести за це відповідальність. Природно, що ціна помилки буде прямо залежати від умов, де відбувається зміна «пучка правочинів» власності, коли функції з володіння природною монополією можуть перебувати в приватній власності, а функції з користування, контролю і розподілу соціалізовані.

Для стимулювання торгівлі використовується регулювання доступу третіх сторін. Модель доступу третіх сторін до мережі широко використовується в галузях електроенергетики та газової промисловості. При цьому регулювання доступу третіх сторін має бути організовано на недискримінаційній основі таким чином, щоб забезпечити приплив інвестицій у нові проекти та розширення інфраструктури.

Існують режими переговорного та регульованого доступу. Відповідно до режиму переговорного доступу умови доступу визначаються під час переговорів між власником мережі та фірмами, які прагнуть отримати доступ, що передбачає менший ступінь державного регулювання. Відповідно до режиму регуляторного доступу, умови доступу до мережі встановлюються незалежними органами регулювання. За допомогою цього режиму державні органи регулюють ціноутворення у діяльності природних монополій шляхом встановлення тарифів.

У США функції регулювання цін і тарифів, а також норми прибутку природних монополій покладено на Федеральну комісію зі зв'язку, Федеральну комісію міжштатних перевезень тощо, а також на відповідні органи штатів. У Великій Британії для контролю галузей, де можливості виникнення монопольного становища, а отже, і зловживання ним фактично або потенційно великі, створено управління газопостачання ("Ofgas"),

водопостачання ("Ofwat"), телефонного зв'язку ("Oftel") тощо. Ступінь конкурентності ринку цих галузей перебуває також під контролем Управління справедливої торгівлі та Комісії з монополій. Аналогічні органи існують і в інших країнах.

Регулювання природної монополії через обмеження норми прибутку, що здійснюється на основі надбавки на витрати, найбільшого поширення набуло у США, де компаніям дозволяється отримувати чистий дохід у відомих межах. За такої системи всі сторони діяльності компаній – тарифи, інвестиції, прибутковість – підлягають детальному правовому регулюванню з боку державних органів.

Структура тарифу розробляється так, щоб уникнути нечесної та несправедливої дискримінації. Тариф має встановлюватися за кожним видом продажу або характером послуги, що зазвичай вимагає розбивки за ними загальних витрат на основі якого-небудь принципу, наприклад, обсягів виробництва, розмірів продажів, величини прямих витрат, одержуваних прибутків тощо. Схвалений тариф зазвичай діє доти, доки компанія не звернеться з вимогою про його перегляд, що зазвичай відбувається, коли норма прибутку стає недостатньою. Причому, підприємства повинні отримувати дозвіл не тільки на підвищення тарифів, а й на зміну їхньої структури, а в ряді випадків навіть на зниження.

Регулювання цін і тарифів на продукцію природних монополій охоплює як регулювання їхнього загального рівня, так і вплив на їхню структуру. Регулювання загального рівня цін передбачає забезпечення такого рівня прибутку підприємства, який влаштовував би підприємців і менеджерів, з одного боку, і не обмежував би споживача їхньої продукції – з іншого. Державний вплив на структуру цін і тарифів, у свою чергу, передбачає встановлення їх конкретного рівня на окремі види товарів (послуг) для конкретних груп споживачів. Самуельсон П. зазначає: «Занадто високі ціни, марнотратство ресурсів і монопольні проблеми – це економічне зло, чим би воно не спричинилося і якою б не були узаконені формальності цієї справи» [6, т. 1, с. 83].

При такому регулюванні тарифу, на який може розраховувати суб'єкт природної монополії, що планує свою господарську діяльність, складається з грошової суми на покриття його витрат виробництва і прибутку на вкладений капітал [6, т. 2, с. 112–113].

Процедура визначення тарифу зазвичай складається з трьох етапів: виявлення поточних витрат; оцінки інвестицій; визначення норми прибутку. Перший етап – це визначення поточних витрат. Цей етап не є суто технічним. Наприклад, у США спеціальні комісії стежать за тим, щоб компанії не несли зайвих витрат унаслідок купівель за завищеними цінами, встановлення високої заробітної плати або відмови від пошуку постачальників дешевших товарів і послуг.

Оцінка інвестицій – один із найскладніших аспектів у цій моделі регулювання. Капітальні вкладення можна оцінити по-різному: у цінах придбання (за вирахуванням амортизації); у цінах відновлення устаткування; у цінах відновлення послуг, а не устаткування, на якому виробляються послуги. Допустимий прибуток визначається на основі експертних оцінок. Його нижньою межею слугує ціна капіталу, а верхньою – дохід на інвестиції з тим самим ступенем ризику на підприємствах конкурентних галузей. При цьому має бути вирішено багато технічних питань, наприклад, що має бути прийнято за ціну капіталу: ціна для даної конкурентної компанії або середньогалузева, її минула або очікувана в майбутньому величина тощо. Допустимий прибуток компанії обчислюється на весь капітал незалежно від того, використовується він чи ні, за умови ефективного застосування трудових ресурсів, методів виробництва і принципів ціноутворення. Така модель дає змогу захистити споживачів і виробників, гарантуючи виправданість витрат та інвестицій, а також справедливу оплату послуг. Тим самим створюються перешкоди масштабним і найбільш очевидним зловживанням монопольним становищем у вигляді невиправдано високих витрат і завищення прибутків.

Водночас дехто вважає, що ця модель заохочує витратне ціноутворення (встановлення тарифу на базі фактичних витрат) і дає змогу перекладати витрати на споживачів. Недоліки моделі за принципом «витрати плюс прибуток» полягають у порушенні

стимулів до капіталовкладень, заохоченні (якщо компанія функціонує на ринках з різним ступенем конкурентності) перекладення витрат з одного з них на інший, у недостатності стимулів для розширення кола послуг. За певних умов, а саме коли допустима норма прибутку на капітал перевищує ціну капіталу, з'являється стимул для інвестування: придбання зайвої техніки, будівництво помпезних споруд тощо.

Можливість безконтрольного маніпулювання витратами виробництва дає змогу менеджменту фірми монополіста забезпечити будь-яку норму бухгалтерського прибутку – нормальну або навіть від'ємну. При цьому фірма може спокійно продовжувати політику монополюючих високих цін, виходячи з-під державного регулювання. Таким чином, регулювання цін і тарифів на продукцію суб'єктів природної монополії за допомогою встановлення фіксованої норми прибутку на вкладений капітал корпорації буде адміністративним стимулятором для пошуку незаконних шляхів отримання «справедливого» прибутку.

Важливе питання, яке при цьому виникає, полягає в тому, за якою вартістю, відновлювальною чи первісною, слід оцінювати майно компанії органами регулювання діяльності суб'єктів природних монополій. Наприклад, у США до першої світової війни керівники суб'єктів природних монополій активно виступали за оцінку своїх капіталовкладень за первісною вартістю, тому що в економіці відбувалися дефляційні процеси: номінальні ціни на інвестиційні товари знижувалися, а їхня реальна цінність, навпаки, зростала. Регуляторні агентства, навпаки, воліли оцінювати майно американських комунальних корпорацій за відтворювальною вартістю в поточних цінах. У роки війни в американській економіці дефляція, природно, змінилася своєю протилежністю. Змінилися і думки сторін: урядові органи стали активно ратувати за переваги первісної вартості, природні монополії – відновлювальної.

Згодом ситуація з підходами до оцінки капіталовкладень у США багато разів змінювалася. Так, за часів Великої депресії довоєнна ситуація повторилася, оскільки ціни знову впали. У середині ж 1970-х рр. ситуація змінилася. Як компроміс, у цей

період стали використовувати формулу так званої справедливої ціни, яка являла собою щось проміжне між двома поширеними підходами до вартісної оцінки корпоративного капіталу. Досвід США також показав, що для професійної та певній переоцінки будівель, споруд, машин і устаткування потрібно дуже багато часу, а це неминуче призводить до того, що справи із затвердження та перегляду регульованих цін і тарифів розтягуються на багато років. Зрештою, більшість спроб американців відшукати єдино правильний метод оцінки капіталу зазнала невдачі. Тому останнім часом, наприклад, у США намітився відхід від цієї моделі регулювання.

Для країн Європи характерне порівняно м'яке регулювання монополістичної діяльності. Якщо американське антимонопольне право побудоване на принципі заборони монополізації ринку та будь-якої діяльності, що веде до цього, то норми конкурентного права ЄС не передбачають такої заборони. Останнє зосереджує увагу переважно на ринковій поведінці фірми, контроль же за ринковою часткою фірми відіграє менше значення. Після прийняття у 1989 р. Радою ЄС Припису 4064/89 питанням структури ринку приділяється дедалі більше уваги.

Харві Дж. пише у свої книзі «Сучасна економіка»: “Monopoly is an emotive word, and often the immediate reaction is that it should be replaced by competition. But two considerations suggest a more cautious approach may be preferable. First, we must refer to our earlier distinction between ‘spontaneous’ and ‘deliberate’ monopolies. Second, we have to examine more carefully the view that the monopolist will always follow policies harmful to the consumer” [8, с. 170].

Суть будь-якого регулювання полягає в упорядкуванні діяльності учасників тих чи інших відносин, встановленні для них певних правил поведінки. У більшості країн регулювання діяльності компаній на ринках природних монополій відбувається відповідно до двох основних моделей: 1) регулювання норми прибутку; 2) регулювання тарифів (цін).

Виокремлення як самостійних цих двох методів ще не означає, що в першому випадку регулюється тільки норма прибутку,

а в другому – ціна (тариф). І в тому, і в іншому випадку використовуються норма прибутку і ціна. Однак у першому випадку тариф встановлюється на базі фіксованого (гарантованого) рівня прибутковості, у другому прибутковість побічно задають через співвідношення висоти тарифу і величини очікуваних витрат.

З другої половини 1980-х рр. після серії приватизацій компаній природних монополій у Великій Британії набула розвитку практика регулювання тарифів за відсутності жорстких обмежень на норму прибутку. З кінця 1980-х рр. ця модель стала широко використовуватися і в США.

У багатьох країнах ціни природних монополій на першому етапі лібералізації прямо регулювалися державою. Але в умовах високої інфляції та різких змін відносних цін перегляд тарифів і цін не встигав за зростанням витрат, і тому була прийнята на озброєння практика регулювання ціноутворення за різними формулами.

Цінове регулювання здійснюється шляхом встановлення або фіксованої ціни, або граничного рівня цін (тарифів), або граничних коефіцієнтів зміни цін (тарифів) на товари, які вироблені (реалізовані) суб'єктом природної монополії. При цьому можуть використовуватися такі схеми встановлення цін:

1. Метод граничних витрат. Його сутність полягає в тому, що держава вимагає (і контролює), щоб встановлювана монополістом ціна дорівнювалася його граничним витратам. У такий спосіб забезпечується ефективний, з господарського погляду, обсяг виробництва і споживання продукції природної монополії, але це може призвести до збитків і необхідності субсидувати монополію використовуючи державні кошти.

2. Метод середніх витрат. Його сутність полягає в тому, що весь прибуток монополіста, за винятком нормального, вилучається (тобто ціна дорівнює середнім витратам). Цей метод може дати результат, за якого продукт буде вироблено занадто мало порівняно з необхідним для ефективного функціонування економіки. При використанні цього методу може також виникнути ситуація, коли монополіст не буде зацікавлений у мінімізації витрат, оскільки він заздалегідь знає, що його витрати будуть

компенсовані. Виникає також проблема визначення рівня нормального прибутку.

3. Метод встановлення стелі цін. Цей метод зазвичай призводить до дефіциту продукції.

4. Метод відносного тарифу. При цьому тарифи фіксуються відносно індексу роздрібних цін (ICP), або відносно індексу цін (дефлятора) ВВП. Можливі розбіжності між динамікою дефлятора і цін на витрати повинні враховуватися під час встановлення величини фактора підвищення продуктивності. Остання визначається на основі оцінок перспективного попиту, обсягу капіталовкладень, величини прибутків від іншої (нерегульованої) діяльності, ймовірності зниження витрат і зростання продуктивності, а також потреб в інвестиціях [1, с. 133–135].

Ця модель регулювання природних монополій має низку переваг: у центрі уваги перебуває важливий для споживачів параметр – рівень цін; компанія може змінювати рівень і структуру тарифів за заданою формулою; виробники мають гарантію збереження вигоди від підвищення ефективності в період між переглядом факторів перевищення продуктивності. Однак вважається, що за такої моделі регулювання посилюється ймовірність недоінвестування. Можливість коливань норми прибутку тут значно більша, ніж за моделі, яка встановлює допустиму норму прибутку. Тому, як вважають деякі вчені, у періоди, коли прибутки високі, у регуляторного органу може виникнути спокуса посилити тарифи, а в періоди зниження попиту і низьких прибутків, навпаки, послабити їх. З огляду на те, що прибутки пов'язані з інвестиціями й що можливі дії регуляторних органів відомі виробнику, останній може обмежувати інвестиції з тим, щоб уникнути часткового вилучення прибутків. Крім того, стимулюючий ефект такого регулювання відносно невеликий, коли перегляд тарифу намічається нескоро, але з наближенням часу перегляду знижується до нуля. Іншими словами, у міру наближення моменту перегляду у фірми виникають підстави занижувати результати своєї діяльності, щоб домогтися встановлення для себе «щадного» режиму ціноутворення.

5. Багато країн з ринковою економікою використовують метод перехресного субсидування, спираючись на метод

граничних витрат. Сутність цього методу в тому, що одні споживачі продукції природних монополій отримують її за нижчими цінами, тоді як інші – за вищими. Виходить, що останні субсидують перших. Наприклад, промислові підприємства оплачують електроенергію за вищими тарифами, а населення – за нижчими коштами промислових підприємств. Таким чином, за допомогою природних монополій вирішуються соціальні питання. Можливість перехресного субсидування особливо важлива там, де ціни істотно відхиляються від відносних витрат, але їхні «оптимальні» рівні не можна встановити негайно через недостатню вивченість витрат і попиту або ж політичні обмеження.

В основі перехресного субсидування лежать так звані цінові дискримінації. Цінова дискримінація – здатність виробника продавати одні й ті самі товари та послуги на кількох різних ринках (дискримінація за різними цінами). Цінова дискримінація допомагає виробнику збільшити обсяги збуту і свої прибутки, покращують частку ринку і повніше використовувати виробничі потужності заводу. Однак цінова дискримінація, застосовувана фірмою яка домінує, може бути грабіжницькою, знищення прикрої конкуренції або принаймні відбиватися на експлуатації покупців [5, с. 632]. Передумови цінових дискримінацій закладені в супереченнях ринкового механізму, коли за єдиної ринкової ціни завжди є покупці, які готові заплатити за цей товар більше, ніж усталена ринкова ціна. Крім того, існує також інституційна та географічна відокремленість ринків. Це також створює можливість використання різних цін на цих ринках під час продажу одного й того самого товару. Можливе також застосування множинних тарифів залежно від часу надання послуг (зв'язок, залізничні та авіаційні квитки та інше).

Природні монополії досить часто вдаються до практики цінових дискримінацій для максимізації свого доходу. Але цей метод, як вже зазначалося, використовує і суспільство, встановлюючи тарифи, що знижуються для соціально незахищених груп населення. Таким чином, цінова дискримінація стає вигідною як суспільству, так і природній монополії, внаслідок чого виникає певний баланс інтересів.

Єдине спірне питання, яке при цьому виникає, це питання про джерело покриття пільг для будь-якої групи населення. Дійсно, виходить, що в цьому випадку одна частина споживачів природних монополій субсидує іншу. Однак, на наш погляд, не зовсім правильно говорити, що в умовах цінової дискримінації виграє тільки одна частина населення, тоді як інша – тільки програє. За рахунок перехресного субсидування за зниженими тарифами залучаються нові категорії споживачів, змушуючи включитися в роботу так званий ефект масштабу. Крім того, вони відшкодовують частку витрат, знижуючи тим самим верхній рівень тарифів. Навпаки, при встановленні однакового рівня цін і тарифів на продукцію і послуги природних монополій кількість їхніх користувачів скорочується, а тарифи і ціни зростають. Таким чином, дискримінація цін серед споживачів продукції природних монополій розширює попит, збільшує випуск продукції та завантаженість виробничих потужностей.

У галузях із широким спектром послуг, що надаються, найчастіше регулюється тариф не кожної з них, а їх комбінація, «кошик». Це спрощує процедуру розрахунку (не треба обчислювати фактичні витрати на надання кожного виду послуг) і полегшує перехресне субсидування. Наприклад, у газовій промисловості та водопостачанні Великої Британії регулюється середня ціна «кошика» послуг, що формується відповідно до фактичної структури їх надання торік. У США послуги АТТ («Амерікен телефон енд телеграф») згруповані в три «кошки» з тим, щоб перешкодити перехресному субсидуванню певних видів послуг.

6. Останнім часом у більшості розвинених країн для встановлення «справедливої» норми прибутку дедалі частіше використовують результати критеріальної конкуренції – врахування порівняльних результатів діяльності подібних компаній. Так, наприклад, Комісія з суспільних послуг штату Міссісіпі у США визначає допустиму норму прибутку для Енергетичної компанії Міссісіпі (ЕКМ) на основі як результатів її власної діяльності, так і доходів, які отримують порівнянні фірми. ЕКМ дозволено отримувати норму доходу дещо нижчу від тієї, що мають порівнянні, якщо її діяльність (розмір тарифів, рівень безпеки, наявність

потужностей тощо) визнається неефективною. В іншому разі норма доходу ЕКМ, щонайменше, може бути такою самою, як у порівнянних компаній.

Крім адміністративних методів регулювання діяльності природних монополій у деяких країнах широко використовуються так звані економічні методи, які спрямовані на формування конкурентних механізмів функціонування природних монополій. У цьому разі акцент з безпосередньої поведінки природної монополії зміщується на розвиток конкуренції на ринку, на якому вона функціонує. До числа таких заходів відносять реорганізацію вертикально інтегрованої структури з метою виокремлення природної монополії, а також розвиток змагальних ринків і створення комерційної концесії в умовах природної монополії на основі торгів за франшизу.

У країнах Західної Європи, на відміну від США, політика держав від самого початку була спрямована на підтримку великих виробників, що було продиктовано наслідками військових дій на території Європи. Уряди західноєвропейських країн видавали спеціальні акти про примусове об'єднання в різних галузях з метою захисту від зовнішніх конкурентів. Наслідки такої політики у вигляді зловживання монополістами ринковою владою негативно позначилися на економіках європейських країн, які мають занадто вузькі внутрішні ринки. З цієї причини в 1957 р. в Римі договором про заснування ЄС як пріоритетну було визначено політику конкуренції, спрямовану на регулювання злиттів і поглинань усіх західноєвропейських підприємств державного і приватного секторів на будь-яких товарних ринках. М'якість конкурентного права ЄС пояснюється здебільшого тим, що під час розроблення та підписання Римського договору про створення ЄС (1957 р.) найбільшими у світі компаніями були американські. З метою зміцнення позицій європейських фірм у світовій торгівлі країни ЄС були зацікавлені в існуванні великої кількості найбільших компаній у Європі. Це зберігає своє значення і в наші дні. Тепер окрім американських, з'явилося багато японських великих компаній-конкурентів. Законодавство країн ЄС може бути застосоване і проти закордонної діяльності

національних та іноземних компаній, якщо це якимось чином обмежує конкуренцію на ринку співтовариства.

Стаття 86 Римського договору регулює питання монополізації ринку. Детальніші норми передбачені в приписах Ради ЄС, яка поряд з європейським парламентом є законодавчим органом. Право ЄС забороняє не монополізацію ринку, а зловживання з боку монополіста своїм домінуючим становищем:

- пряме або непряме встановлення несправедливих цін купівлі-продажу або інших несправедливих умов торгівлі;
- обмеження виробництва, торгівлі та технічного розвитку на шкоду споживачам;
- застосування різних застережень до однакових угод з іншими торговельними партнерами, що ставить їх тим самим у невігідні умови;
- залежність укладення контрактів від прийняття іншими сторонами додаткових зобов'язань, які за своєю природою або відповідно до звичаїв торгівлі не мають зв'язку з предметом таких контрактів.

У 1972 р. Комісія ЄС дала визначення поняттю «домінуюче становище»: «Підприємства займають домінуюче становище в тих випадках, коли вони мають владу поводитися незалежно, що дає їм змогу діяти, не зважаючи на своїх конкурентів, покупців і продавців. Це таке становище, за якого вони, через їхню ринкову частку або ринкову частку разом із володінням технічними знаннями, сировинними ресурсами або капіталом, мають у своєму розпорядженні владу встановлювати ціни або контролювати виробництво чи розподіл значної частини відповідної продукції» [Korah V. On introductory to EEC Competition Law and Practice, 1990. Р. 249]. Частка ринку, контрольованого монополістом, має бути досить вагомою. Законодавство ЄС, на відміну від американського, не встановлює розміру такої частки. Також, саме по собі домінуюче становище не вважається правопорушенням.

Комісія ЄС і суди неодноразово забороняли застосовувану домінуючими підприємствами систематичну дискримінацію, наприклад, призначення великих знижок з ціни на великі партії продукції. Малі підприємства при цьому не в змозі постачати на ринок

такі партії і не витримують конкуренції. Незаконними визнають і зв'язуючи контракти, в яких на сторону накладають додаткові зобов'язання, що не мають стосунку до предмета контракту. Це дає змогу монополісту поширити свою ринкову владу на інші види діяльності контрагента. Комісії та суди засуджують практику відмови монополіста постачати свою продукцію.

Серед британських антимонопольних органів інтерес становить діяльність Комісії зі справедливої торгівлі (КСТ), яка стежить за рівнем монопольних цін. Як вважають у КСТ, монопольно високі ціни далеко не завжди потребують втручання органів влади. Такі ціни і можливість отримання прибутку стимулюють підприємства, що вже діють на ринку, розширювати випуск, а інші підприємства – до входження на ринок. Органи влади втручаються тільки в тому разі, коли виникають перешкоди для такого входження.

Для боротьби з монопольно високим ціноутворенням використовуються три підходи. Перевагу віддають заходам зі зміни характеристики ринку або його структури. Перший підхід – зниження (ліквідація) бар'єрів для входу на ринок: переривання вертикальних зв'язків з постачальниками і покупцями, усунення адміністративних бар'єрів, заохочення входження на ринок, суворе покарання за антиконкурентні дії. Другий підхід – розбиття підприємства-монополіста. Це можливо, якщо підприємство складається з окремих заводів, або якщо вертикальний поділ створить умови для входу на ринок новачків. Підприємство не можна розбивати, якщо є значна економія, яка зумовлена масштабом виробництва. Третій підхід – контроль або регулювання цін. Цей захід застосовують рідко, оскільки зменшення ціни знижує стимули до зростання виробництва і припливу новачків у галузь.

У Великій Британії при виявленні монопольно високих цін використовують три групи показників: динаміка цін, порівняння цін, рівень прибутку. Аналіз динаміки цін проводять одночасно з аналізом динаміки собівартості. Якщо підвищення ціни в основному пов'язане з тими видами витрат, на які підприємство впливу не має, то контролюючий орган визнає обґрунтованість

такого підвищення. Під час регулювання цін у Великій Британії встановлюють ту ціну на товар, яка склалася б за наявності конкуренції на цьому ринку. При цьому досягаються такі цілі:

1) встановлюють такі ціни, щоб вони дорівнювали обґрунтованим витратам плюс нормальний прибуток;

2) забезпечують якомога нижчу собівартість продукції підприємства-монополіста;

3) дають підприємству стимул для вкладення коштів у нове обладнання, нову продукцію, поліпшення послуг.

У практиці регулювання природних монополій у Великій Британії, починаючи з 1985 р., регуляторний орган спочатку визначає «справедливу» ціну, що ґрунтується на розумних витратах підприємства і нормальному прибутку. Після цього монополісту дозволяється збільшувати свої ціни за формулою:

$$ICP-EC, \quad (1.1)$$

де ICP – індекс споживчих цін; EC – планова величина економії витрат.

Усі величини беруться у відсотках. Якщо, наприклад, передбачувана величина економії на витратах планується на рівні 3 % на рік, а річна інфляція становитиме 7 %, то підприємство-монополіст може підвищити свої ціни лише на 4 % на рік.

Планова величина економії витрат може бути від'ємною величиною; коли, наприклад, підприємство об'єктивно потребує інвестицій. У цьому випадку коефіцієнт зміни цін розраховується за формулою:

$$ICP+EC. \quad (1.2)$$

У цих умовах природні монополії можуть підвищувати ціни на величину більшу, ніж інфляція. Так було, наприклад, у Великій Британії, коли регуляторний орган дозволив компаніям, що надають послуги з водопостачання, підвищувати тарифи на послуги вище, ніж були показники інфляції. Такий дозвіл відбувся внаслідок того, що було встановлено потребу у великих капіталовкладеннях, викликаних введенням підвищенням екологічних стандартів. При цьому реалізація цих капіталовкладень суворо контролювалася і органи контролю намагалися

врахувати відмінності в обсягах ринку та іншого роду місцеву специфіку. Було визначено чотири категорії ефективності. Нижчі величини параметра «підвищення продуктивності» були встановлені для менш ефективних фірм, оскільки вони мали у своєму розпорядженні більші можливості зниження витрат.

Нині в більшості країн під час використання методу відносного тарифу можуть враховуватися також ціни на сировину, яку використовує підприємство-монополіст. Якщо найбільш істотну частку витрат підприємства-монополіста становлять ціни на сировину, можна користуватися показниками підвищення цін саме в цій галузі.

Залежність рівня цін від загального рівня цін у країні або окремі галузі може визначатися за формулою:

$$P_i = k \times P_{ib} \times I_p(F; R), \quad (1.3)$$

де P_{ib} – базова ціна, яку можна визначити виходячи з розрахованої «справедливої» ціни або з фактичної ціни на продукцію, що вже склалася на ринку в попередньому (i -му) періоді (місяці, кварталі, році); $I_p(F; R)$ – регіональний або національний індекс зростання цін за галуззю або групою продукції, обраною регуляторним відомством; k – коефіцієнт кореляції зростання регульованих цін на продукцію природного монополіста та обраного індексу цін, розрахованого регуляторним органом за результатами цінового моніторингу. Він може і повинен враховувати можливу планову величину економії витрат або будь-який інший критерій підвищення ефективності, або, навпаки, необхідність термінових інвестицій.

Розрахунок регульованої ціни при цьому може здійснюватися шляхом перемноження базової ціни на індекс зростання витрат за окремими статтями собівартості, що займають найбільшу питому вагу в її структурі:

$$P_{reg.} = P_b \times \frac{Tci \times Vsi}{U_s}, \quad (1.4)$$

де P_b – базова розрахункова або фактична ціна; Tci – темп зростання витрат за i -ю статтею калькуляції собівартості

продукції, що перевіряється, %; V_{si} – питома вага i -ї статті калькуляції в собівартості продукції, що перевіряється, %; U_s – питома вага за статтями калькуляції супутньої продукції, %. При цьому, якщо до розрахунку залучаються витрати за всіма статтями калькуляції, то $U_s = 100$ %.

Недолік цього методу полягає в тому, що не можна робити відпускну ціну прямо залежною від витрат іншого підприємства. У країнах Заходу не накопичено достатнього досвіду такого регулювання. Це пояснюється тим, що в цих країнах взагалі дуже мало використовується цінове регулювання.

Відомі рішення судів у США про запровадження регулювання на послуги залізниць, зерноелеваторів, електрику, газ, водопостачання та каналізацію, послуги телефонного зв'язку, будівництво доріг і послуги таксі. Його виконують спеціальні комісії. Основний застосовуваний спосіб – встановлення граничних цін.

В останні тридцять років у США, під впливом британського досвіду, склалася модель, що поєднує риси регулювання і норми прибутку, і тарифу. Так, введене ще в 1989 р. ФКС обмеження тарифів для АТТ стало доповнюватися лімітом на норму прибутку. Подібні обмеження були встановлені в США для 163 місцевих районів діяльності АТТ, що знаходяться в різних штатних юрисдикціях, для компаній місцевого телефонного зв'язку. При цьому обмеження цін на послуги компаній місцевого телефонного зв'язку найчастіше доповнювали механізмом їхнього коригування залежно від фактичної норми прибутку (ковзна шкала). Якщо прибуток не виходить за відведені йому рамки (зазвичай 13 %), він повністю залишається у компанії. Якщо норма вища за нормативну, але в межах установленого рівня, фірмі належить уже тільки частина прибутку, наприклад, половина прибутку, одержуваного понад 13 і до 15 %.

Як приклад європейської системи антимонопольного законодавства можна навести також патентне законодавство Великої Британії. Загалом воно ліберальніше за американське антитрестовське законодавство, тому що слідує традиційній британській політиці фритредерства і мінімізації прямого державного втручання в господарську діяльність підприємств.

В антимонопольному законодавстві Франції намітилися глибокі зміни з ухваленням закону від 19 липня 1977 р. Уперше було організовано контроль над конкуренцією виробництва. У 1986 р. ухвалено нове антимонопольне законодавство Франції. Суть його полягає у відмові від державного втручання в економіку (з певними застереженнями). Відповідно до цього закону, боротьба з інфляцією, встановлення та регулювання цін потрапляють під дію ринкового механізму.

У Великій Британії та Франції підприємства таких галузей, як залізні дороги, телефон, газ, об'єднані в єдині галузеві державні корпорації. Причиною, що спонукає до націоналізації природно монопольних галузей, є те, що уряд несе відповідальність за стан справ у них.

Антимонопольні законодавства ФРН і Японії займають проміжне положення між названими вище системами. У 1949 р. у ФРН було розроблено два законопроекти: про забезпечення конкуренції шляхом підвищення її ефективності та про створення відомства з монополій. Потім було ухвалено Картельний закон – закон проти обмеження конкуренції, який не обмежився лише регламентуванням картелів. До закону неодноразово вносилися зміни та доповнення. Нині закон діє в редакції від 22.12.1989. Картельний закон ФРН ґрунтується на двох принципах: принципі заборони і принципі контролю та регулювання монополістичної діяльності. Як і в США, він забороняє певну категорію угод, наприклад, картельні договори. Однак є відмінності в законодавчій техніці. Так, якщо закон Шермана оголошує незаконним укладення будь-якого договору і створення будь-якого об'єднання, що обмежує торгівлю, то Картельний закон ФРН визнає недійсним виконання лише картельних договорів. Крім того, на відміну від горизонтальних конкурентних обмежень, вертикальні обмеження формально не забороняються. Вони підлягають адміністративному контролю з метою попередження антиконкурентної практики.

У Японії після закінчення другої світової війни було вжито низку заходів, спрямованих на реорганізацію і децентралізацію монополізованої економіки. Порівняно з іншими країнами

антимонопольний закон Японії був найбільш жорстким. Він забороняв об'єднання та інші форми узгодженої ділової практики і не містив жодних винятків із цього правила. Закон № 214 від 1949 р. та № 259 від 1953 р., результатом яких стало скасування повної заборони монопольних об'єднань і картелів, а також скасування положень, згідно з якими деякі обмежувальні умови ліцензійних угод були незаконними. Сучасне японське антимонопольне законодавство містить низку винятків із правил про формальну заборону монополій, що дає змогу японським судам у низці випадків застосовувати так зване «правило розумності».

Таким чином, можна виокремити два типи антимонопольного законодавства:

- 1) законодавства, що передбачають формальну заборону монополій (США, Аргентина);
- 2) законодавства, які засновані на принципах контролю за монополістичними об'єднаннями з метою недопущення їхніх зловживань своїм домінантним становищем на ринку (країни Західної Європи, Австралія, Нова Зеландія, ПАР).

Відмінності між системами не мають принципового характеру і більше проявляються у сфері юридичних і технічних способів контролю за монополістичними угодами. При цьому можна виділити дві системи контролю:

- 1) адміністративна відповідальність за застосування антимонопольного закону покладена на адміністративний орган (Німеччина, Франція, Японія, Бельгія);
- 2) юридична – передбачає контроль з боку судової системи країни (США, Великобританія, Іспанія, Швеція).

При цьому аналіз антимонопольного законодавства різних країн дає змогу зробити висновок, що всі вони ставлять перед собою спільні цілі:

- а) захист і заохочення конкуренції;
- б) контроль над фірмами, що займають домінуюче становище на ринку;
- в) контроль над ціноутворенням;
- г) захист інтересів і сприяння розвитку малого та середнього бізнесу;

г) захист прав споживачів.

У рамках політики антимонопольного регулювання можна виокремити напрями, що сприяють формуванню та збереженню конкурентного середовища в монополізованих галузях:

- регулювання, яке спрямоване на зниження вхідних бар'єрів на монополізовані ринки;
- регулювання рівня концентрації виробництва в монополізованих галузях;
- правові обмеження монополістичних змов.

Нині, хоча антимонопольні законодавства і мають антимонопольну спрямованість, вони оцінюють діяльність монополіста з погляду його впливу на ефективність економіки країни. Акценти змістилися від негативного ставлення до монополії, як такої, до об'єктивного визначення економічних наслідків монополізації ринків.

Таким чином: антимонопольне регулювання є важливим чинником ефективного функціонування ринку, що дає змогу знизити соціально-економічні збитки від монопольної влади. Ефективна система антимонопольного регулювання протидіє тенденції до скорочення випуску і підвищення цін з метою отримання монопольного прибутку, і тим самим може сприяти скороченню масштабів економічного спаду при переході до ринку. Макконнелл К. і Брю С. при цьому зазначають: «Доводи проти підприємницької монополії спираються на твердження, що підприємницька монополія: а) спричиняє нераціональний розподіл ресурсів; б) сповільнює темп технічного прогресу; в) сприяє нерівності в доходах; г) являє собою загрозу політичній демократії» [4, т. 2, с. 234].

Досвід більшості країн показав, що саме державна або змішана власність у сфері природної монополії дає змогу якнайкраще контролювати надання суспільству життєво-важливих видів продукції (послуг), забезпечити національну безпеку, підтримувати єдиний економічний простір. Державна власність на природно-монопольні види діяльності через представництво держави в менеджменті допомагає здійснювати державний контроль над фінансовими потоками природної монополії.

Самуельсон П. наголошує: «Оцінюючи шкоду, яку приносять монополія та олігополія, слід усе ж таки зважати на можливість їхнього активного впливу на підвищену ефективність, що було описано Шумпетером. Велика фірма на захищеному ринку володіє засобами, необхідними для введення нових технічних удосконалень» [6, т. 2, с. 128].

Природні монополії не можуть нормально функціонувати поза державним регулюванням. Економічний зміст природної монополії в сучасній ринковій економіці проявляється в її функціонуванні на стику державно-громадських і приватно-корпоративних інтересів, баланс яких покликаний забезпечити державу. Природна монополія розв'язує завдання забезпечення інтересів суспільства, що виражається в наданні соціально-значущих благ та особливому механізмі функціонування, необхідним елементом якого є державне регулювання. Природна монополія є також гарантом стійкості та соціально-економічної стабільності розвитку суспільства через участь у відтворювальному процесі, підтримання конкурентоспроможності продукції на національному та міжнародному ринках, надаючи доступ до інфраструктурних мереж на недискримінаційних умовах усім споживачам.

Отже:

1. Природна монополія – це допустима монополія, доцільність якої економічно виправдана за умови, що держава бере безпосередню участь у її діяльності, щоб завадити перетворитися їй на чисту монополію як антипод конкурентних відносин.

2. Особливості механізму функціонування природної монополії, представленої державною або змішаною формою власності, проявляються в методах ціноутворення на продукцію або послуги природної монополії, в обмеженні конкурентних відносин, інформаційній асиметрії, а також відповідності послуг природної монополії стандартам якості.

3. Оскільки послугами природних монополій, як правило, користується більшість громадян, їхні ціни суттєво впливають на суспільний добробут. Тому вибір методу ціноутворення на послуги природних монополій є прерогативою держави.

Регулювання ціноутворення природної монополії передбачає, що вона не тільки повинна відшкодувати витрати, які пов'язані з виробництвом продукції або послуги, а й отримати дохід, що дорівнює альтернативній цінності використання капіталу, для чого використовується метод обмеження граничної норми прибутковості.

4. Суттєвим гальмом функціонування природної монополії та формування оптимальної схеми ціноутворення на її продукцію (послуги) виступає асиметричний характер розподілу інформації на ринку, що створює можливість економічним агентам зловживати неінформованістю контрагентів. Своєю чергою, особливості ціноутворення на продукцію (послуги) природної монополії та асиметричний характер розподілу інформації ставлять проблему забезпечення якості продукції або послуг. Контроль якості виробленої продукції або послуги є функцією держави і здійснюється за допомогою системи стандартів, що націлена на забезпечення соціальної стабільності, заходів з охорони довкілля та системи безпеки.

Проведений аналіз світової практики здійснення антимонопольного законодавства довів, що існує безліч різних способів регулювання діяльності природних монополій. Практично всі запропоновані досвідом інших країн способи можуть бути використані в сучасній Україні. При цьому слід враховувати, що трансформація ринкових відносин в Україні має свої особливості, а отже, і вибір методів регулювання діяльності природних монополій у сучасних українських умовах має враховувати цю обставину. Принципова складність проблем застосування в Україні закордонного досвіду антимонопольного регулювання полягає в тому, що країни, чий досвід передбачається застосовувати, використовують законодавство здебільшого як превентивний захід щодо недопущення формування великих монополістичних структур в економіці. У нашій країні належить перебудовувати надмонопольну структуру, що вже склалася, і, таким чином, кращі світові аналоги необхідно ретельно коригувати з урахуванням особливостей функціонування природних монополій в Україні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Захарченко В. І., Меркулов М. М., Ширяєва Л. В. Елементи стандартної моделі сучасної трансформаційної економіки : навчальний посібник. Одеса : Наука і техніка, 2016. 336 с.
2. Захарченко В. І. Нова економіка для нової України. *Економіст*. 2009. № 2. С. 16–22.
3. Захарченко В. І., Меркулов М. М., Сорока Л. М. Вступ до ринкової економіки трансформаційного типу : навчальний посібник. Одеса : Гельветика, 2019. 184 с.
4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Економіка: принципи, проблеми і політика. В 2 т. Республіка, 1992. Т. 1. 399 с. ; Т. 2. 400 с.
5. Пасс К., Лоус Б., Пендлтон Е., Чедвік Л. Великий тлумачний словник бізнесу Collings. АСТ, 1998. 688 с.
6. Самуельсон П. Економіка. Алгон, 1992. Т. 1. 334 с. ; Т. 2. 415 с.
7. Теорії конкуренції та практики визначення конкурентоспроможності в умовах безпекоорієнтованого розвитку : колективна монографія / за ред. М. Меркулова та В. Захарченко. ОНПУ, ІДГУ. Ізмаїл, Одеса : Фенікс, 2020. 196 с.
8. Harvey J. *Modern Economics*. 7 ed. London. 1998. 548 p.

1.5. ДОСВІД ТА РОЗВИТОК ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН В УКРАЇНІ

Термін «вільна економічна зона» (ВЕЗ) набув широкого поширення у світовій практиці в останній чверті ХХ ст. У сучасному вигляді ВЕЗ почали виникати на початку 1970-х рр. у країнах Південно-східної Азії. Невдовзі країни набули назви «азіатських тигрів» завдяки їхньому економічному стрибку за рахунок досягнення найвищих у світі темпів розвитку економік. Ще 01.01.1970 Південна Корея, одна з перших у світі, ухвалила закон про заснування вільної економічної зони. З метою залучення іноземних інвестицій, стимулювання експорту, зростання зайнятості, удосконалення промислових технологій і, зрештою, прискорення економічного розвитку країни, цим законом було створено ВЕЗ у прибережних районах Південної Кореї, яка стала одним із лідерів «азійського дива».

У 1990-х рр. за темпами економічного зростання світовим лідером став Китай, у якому вже успішно працювали 5 особливих економічних регіонів, які ще в 1980 р. отримали пільги ВЕЗ. У 1990 р. до них приєднався Пудун у Шанхаї, який за обсягами інвестицій у 1990-х рр. перевищив сумарний обсяг інвестицій 5-ти особливих економічних регіонів майже за 20 років (відповідно 25 і 22 млрд дол.). Крім цього, 14 міст Китаю отримали статус відкритих приморських територій. Саме фактор приморського узбережжя східних територій Китаю дозволив цим регіонам вийти в лідери економічного розвитку країни, навіть за умов відсутності пільг, притаманних ВЕЗ. Загалом на території китайських ВЕЗ протягом останніх 20 років було введено в дію близько 5700 підприємств за участю іноземного капіталу.

Сьогодні, найбільшого поширення за кордоном має трактування ВЕЗ як територій, на яких, завдяки запровадженню безмитного режиму, а також за допомогою інших економічних та організаційних регуляторів стимулюється зовнішньоекономічна діяльність із залученням іноземних інвестицій. Офіційно визнаною є дефініція вільної зони (або зони «порто-франко»), що дана у VIII додатку до Кіотської конвенції, ухваленій у 1973 р. У ньому під зоною «порто-франко» визначали частину території, на якій товари розглядалися як об'єкти, що перебувають за межею національної митної системи і тому не підлягають обов'язковому митному контролю та оподаткуванню.

Водночас як в іноземній, так і у вітчизняній науковій літературі поширене визначення ВЕЗ як частини національної території, економічний потенціал якої орієнтований на вирішення специфічного завдання (або комплексу завдань). Це виділяє конкретну частину території країни із загального ряду.

Слід зазначити, що вільні митні зони (ВМЗ) у міжнародних торгово-економічних відносинах використовуються вже декілька століть, а перші «порто-франко» виникли на узбережжі Середземного моря ще наприкінці XVI ст. У 1595 р. в італійському місті Генуя одним із перших було проголошено статус вільного порту, а місто-порт Одеса з 1817 р. (морська бухта Одеси ще з далеких античних часів (V–III ст. до н.е.) використовувалася мореплавцями).

Місто-замок Коцюбіїв, стара назва місцевості, де розташована сучасна Одеса, поряд із такими поселеннями, як Маяк (Маяки), Караул, Чорногород (Овідіополь), Балабки (Барабой), водночас із селами, митницями, регіонами й морськими портами, були засновані князем Василем Осторовським у 1421 р. [1, с. 358–367].

Сьогодні таких міст у світі налічується понад 400. Тільки в Європі існує близько 130 вільних торгових зон (ВТЗ), а в США на основі спеціального закону 1934 р., ухваленого з приходом до влади президента Т. Рузвельта, функціонує понад 180 ВТЗ, які там мають назву «зовнішньо-торговельних зон». Загальна кількість ВЕЗ у США зараз зросла до 300. Найбільшою серед них є науково-технічна ВЕЗ «Силіконова долина», де зосереджено 20 % світових обсягів виробництва комп'ютерів та іншої обчислювальної техніки.

Станом на початок 1999 р. світовий економічний простір налічував понад тисячу вільних економічних зон. У них виготовляється, а також із них вивозиться продукція, вартість якої становить близько 15 % світового торговельного обороту. ВЕЗ діють за «шлюзовим» принципом, завдяки якому національні товари та послуги надходять на світовий ринок, а іноземні ресурси вливаються в національні економіки, відіграючи важливу роль як у розвитку господарства країни-реципієнта, так і світової економіки в цілому.

Підприємницька діяльність на території ВЕЗ має бути спрямована на розв'язання проблем оптимального розміщення продуктивних сил у цілому по країні, а також її інтеграції у світове господарство. У прийнятому 13.10.1992 Законі України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» було використано термін «спеціальні зони», що мають досить широкий діапазон спеціалізації. У статті 3 цього закону дано класифікацію вільних економічних зон, до яких належать: зовнішньоторговельні, виробничі, науково-технічні, туристичні, курортно-рекреаційні та комплексні (у них поєднують кілька типів зон). Окремо було визначено локальну (точкову) ВЕЗ, яка розміщується в межах території площею до 500 га.

Необхідно підкреслити дві вирішальні особливості ВЕЗ. По-перше, для кожної такої зони характерні специфічні, порівняно з усією країною, економічні відносини у сфері виробництва і розподілу необхідного і додаткового продуктів, вироблених на її території. По-друге, здатність ВЕЗ до дифузного розширення і поширення своїх меж на інші, пов'язані з нею безпосередньо або ж опосередковано, господарські сфери, галузі та території.

Подальше законодавче забезпечення процесу створення та функціонування ВЕЗ Україні було представлено концепцією створення ВЕЗ [5], але постановою КМ України № 1109 від 25.09.2004 її реалізацію було призупинено.

Особливо привабливим є створення ВЕЗ у прикордонних регіонах, оскільки в цьому разі в межах зони можна також успішно вирішити практично всі специфічні проблеми транскордонних територій. У цьому контексті таке завдання стає особливо актуальним для Одеської області.

В умовах спаду виробництва, розриву традиційних господарських зв'язків України з країнами СНД, різкого скорочення обсягів капітальних вкладень за катастрофічного рівня фізичного та морального зносу основних фондів, неприпустимого падіння життєвого рівня населення створення вільних економічних зон багатьма фахівцями до 2014 р. розглядалося чи не як єдиний шлях швидкого вирішення всіх проблем [6]. Особливо привабливим він стає в умовах посилення тенденцій регіоналізації економіки та розширення сфер її самоврядування. За свідченням фахівців, до КМ України з регіонів у 1998 р. надійшло близько 100 пропозицій про заснування ВЕЗ. Чи справді ВЕЗ можуть вирішити проблему відродження економіки України [3, с. 79]?

Очевидно, що в процесі реформування економічної системи України та побудови відкритого суспільства з високим рівнем соціальної орієнтованості необхідно у стислі строки знайти рішення, які б дали змогу принципово вплинути на стабілізацію економічної ситуації, та надалі стимулювати всебічний розвиток регіонів країни, вирівнювання рівнів їхнього соціально-економічного становища. Перехід до ринкової економіки передбачав підвищення ступеня інтеграції країни у світовий господарський

комплекс. А це, зокрема, передбачає масштабну технологічну та структурну перебудову, що своєю чергою потребує припливу іноземних інвестицій. Саме тому один із перспективних та ефективних шляхів досягнення цього пов'язаний із використанням можливостей БЕЗ, спроби створення яких в Україні розпочалися буквально з першого року набуття нею незалежності.

Крім того, обмежений розмір ресурсів в умовах економічної кризи зумовлює розроблення пріоритетних інвестиційних програм, для реалізації яких доцільно обрати території, що мають для цього найсприятливішу інфраструктуру та гео економічні чинники, що забезпечить прискорений їх розвиток і досягнення необхідних результатів. За рахунок концентрації коштів, матеріальних, кадрових, науково-технічних і, насамперед і обов'язково, інноваційних ресурсів, БЕЗ здатні відігравати роль центрів (точок) зростання, що надалі ініціюють активізацію економіки країни в цілому.

Створення БЕЗ є також одним з елементів перенесення важелів управління господарськими процесами з макроекономічного на регіональний рівень, з посиленням елементів самоврядування. БЕЗ являють собою одну з форм забезпечення ефективності територіально-господарської організації економіки, що цілком збігається із загальнодержавним підходом щодо розбудови економіки України та розширення самостійності регіонів [4, с. 195].

Україна має винятково вигідне географічне положення, яке пов'язане з її близькістю до світових, зокрема, європейських ринків (зокрема, центрально- і західноєвропейських), до значних постачальників сировини з країн Азії. Є розвинена система транспортних комунікацій і суттєві власні природні багатства: Україна краще забезпечена найважливішими сировинними ресурсами, ніж такі великі європейські держави, як, наприклад, Німеччина, Франція, Італія. Україна має солідний трудовий, науковий і науково-технічний потенціал. Тобто є достатньо чинників сприятливих для іноземних інвесторів і для розвитку міжнародного співробітництва.

В Україні вже створено певну правову базу. Як уже зазначалося, Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» прийнято

у жовтні 1992 р., а у 1994 р. урядом затверджено Концепцію створення ВЕЗ в Україні [5].

Спроби створення ВЕЗ уже кілька років робили в Закарпатті, Поліссі, східних і південних територіях України. Проте до 2014 р. в Україні реально функціонувала лише північнокримська спеціальна експериментальна економічна зона (СЕЕЗ) «Сиваш», яку було впроваджено за ініціативою КМ України в Автономній Республіці Крим як локальний економічний експеримент на території Красноперекопського району та міста Армянська. Рішення про утворення північно-кримської спеціальної експериментальної економічної зони «Сиваш» Верховна Рада України ухвалила у березні 1996 р.

Необхідно зазначити, що СЕЕЗ «Сиваш» належала до зони підприємницького характеру і була спрямована на поживлення малого та середнього бізнесу в депресивному районі за рахунок створення сприятливих умов для вільної торгово-економічної діяльності підприємців і надання пільг для створення нових виробництв.

Спеціалізація СЕЕЗ «Сиваш» – виробництво експортоспроможної продукції хімічної промисловості у містах Армянську і Красноперекопську, а також вирощування рису на зрошуваних землях господарств Красноперекопського району. Так, у місті Армянську, своєрідному «місті-супутнику» двох найбільших хімічних підприємств – Кримського ВО «Титан» і Сиваського анілінофарбового заводу, за їх рахунок формувалося 90 % місцевого бюджету. Найпотужнішими підприємствами Красноперекопська є Кримський содовий і Перекопський бромний заводи, а також завод із переробки вторинної полімерної сировини «Полівтор», за рахунок яких формувалося 70 % місцевого бюджету. Саме за рахунок пільгового оподаткування цих суб'єктів СЕЕЗ і формувався початковий капітал для розвитку інфраструктури зони. Завдяки створенню цієї СЕЕЗ вдалося зберегти близько 2,5 тис. робочих місць і створити 400 нових. Для Криму це особливо важливо. За структурою зайнятості лідирували підприємства хімічної промисловості, сільського господарства, будівництва і транспорту.

Красноперекопський регіон виконував важливу роль опорного центру, оскільки:

- розташувавшись на території, у надрах якої є важливі сировинні ресурси Сиваша і солоних озер, він мав перспективу промислового розвитку, зокрема експортоспроможних виробництв;
- у зв'язку з особливо сприятливими транспортними умовами він забезпечував транзитні зв'язки між великими територіально-господарськими комплексами у рамках кооперації їхніх підприємств, що сприяє розвитку промисловості і немісцевого значення;
- виходячи з розвиненої ринкової інфраструктури, він має тісні зв'язки з навколишньою територією у виробничій, організаційно-господарській і торговельно-розподільчій сферах.

Лише у 1998 р. у сфері впровадження ВЕЗ в Україні відбулися певні зрушення. Указом Президента від 18.06.1998 було створено ВЕЗ «Славутич». У грудні аналогічним указом було створено ВЕЗ «Закарпаття». Верховна Рада 6 жовтня ухвалила Закон «Про створення ВЕЗ туристично-рекреаційного типу «Куортополіс-Трускавець», а в грудні – «Про спеціальні економічні зони та спеціальний режим інвестиційної діяльності в Донецькій області», що передбачало створення ВЕЗ «Донецьк» і «Азов». У січні 1999 р. Верховна Рада ухвалила Закон «Про створення ВЕЗ «Яворів».

Зони в Донецькій області були створені на 60 років. ВЕЗ «Донецьк» розташована на півдні Донецької області (площа 466 га). ВЕЗ «Азов» розташована на півдні міста Маріуполя (площа – 314,8 га).

На території ВЕЗ, як і на територіях пріоритетного розвитку, було встановлено спеціальний пільговий митний і податковий режим діяльності. Постановою КМ України від 27.07.1998 було затверджено Перелік пріоритетних видів діяльності на території ВЕЗ. До таких належать:

- сільське господарство;
- видобуток вугілля, нафти і газу;
- видобуток кольорових металів, піску, глини;
- розробка кам'яних кар'єрів;

- харчова, текстильна, шкіряна, деревообробна та паперова промисловість;
- коксохімія;
- виробництво гумових і пластмасових виробів;
- металургія та металообробка;
- виробництво машин, електричного, електронного, транспортного устаткування;
- виробництво електроенергії, газу та води;
- будівництво.

Також було затверджено Положення про порядок розгляду та схвалення інвестиційного проєкту, видачі дозволу на здійснення діяльності в БЕЗ. Ці заходи було здійснено у межах реалізації сучасної моделі європейського регіонального розвитку, який базується на концепції «новий регіоналізм» (New Regionalism Theory). Вона базується передусім на зниженні економічного значення національних кордонів і переведенні проблеми регіонального розвитку на його можливості [2, с. 5].

Спеціальна економічна зона «Яворів», яка була створена на період до 01.01.2020 в адміністративно-територіальних межах Яворівського району Львівської області (за винятком території військового полігону та військових частин БЕЗ «Яворів»), об'єднує в собі комплексну виробничу, митну зону та технологічний парк. Спеціальна зона «Закарпаття» також охоплює комплексний виробничий і митний напрямок. Вона створена на період до 20 років.

Слід зазначити, що зони пріоритетного розвитку створені в районах із вкрай важкою соціально-економічною ситуацією і є, по суті, інструментом виживання цього регіону, коли за рахунок надання пільг уряд сподівався залучити необхідні кошти для здійснення нагальних стабілізаційних заходів. Окрім Закарпаття та низки районів Донецької області, така ж ситуація була в окремих районах Волинської та Кіровоградської областей.

Уже зазначалося, що Україна має вагомі передумови створення БЕЗ. Якщо взяти хоча б той самий Крим, то не на півночі, де створено СЕЕЗ «Сиваш», а саме на його півдні, тобто на Чорноморському узбережжі Криму, є ідеальні умови для

створення БЕЗ рекреаційного, а подекуди й комплексного характеру. І це було важливим завданням Уряду України в передвоєнний період. Уже з початку 1993 р. проводилася робота зі створення БЕЗ «Севастополь». Ще 25.02.1993 своїм розпорядженням Президент України доручив Кабінету Міністрів до 1 квітня того ж року підготувати і подати на розгляд Верховної Ради проєкт Закону України «Про статус спеціальної економічної зони міста Севастополя». На початку 1994 р. експертами фірми «Мейтленд» (Англія і Люксембург) було проведено додаткову оцінку можливості створення БЕЗ «Севастополь» на основі вивчення техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) проєкту, розробленого робочою групою міськради і місцевої адміністрації, та безпосереднього огляду внесених до проєкту певних об'єктів. Було надано позитивний висновок про доцільність реалізації даного проєкту. А у відповідному протоколі рекомендувалося проведення поглибленої міжнародної експертизи для створення міжнародного консорціуму з залученням експертів країн ЄС та авторитетних міжнародних органів рівня ООН, ЄБРР та ін.

У березні 1995 р. Президія Верховної Ради України дала позитивну відповідь на питання про створення БЕЗ «Севастополь» і ухвалила постанову про внесення відповідних пропозицій на розгляд Президента. Влітку того ж року вийшло розпорядження Президента України, в якому поряд з підготовкою проєкту Комплексної програми стабілізації соціально-економічного стану міста Севастополя розглядалися питання проведення економічного експерименту зі створення зони вільного підприємництва на його території. Для міжнародної оцінки доцільності створення локальної БЕЗ у Севастополі було залучено експертів ЄБРР, голландську консалтингову фірму "GEM", які також дали позитивний висновок. Улітку 1996 р. було підготовлено тритомний проєкт локальної БЕЗ, у якому було представлено всю необхідну документацію, включно з ТЕО. До проєкту як суб'єктів зони входив комплекс підприємств, розташованих у морському рибному порту і на територіях, що додаються до нього, Очеретяної бухти загальною площею 350 га землі та водної акваторії моря. Проєкт описував, по суті, БЕЗ виробничо-експортного характеру.

Але внаслідок різних обставин, насамперед політичного та військово-політичного характеру, це питання досі не вирішено.

Велику перспективу для розвитку ВЕЗ, насамперед рекреаційного характеру, мають інші курортні міста Криму – Ялта, Євпаторія, Феодосія, Алушта тощо. Створення тут ВЕЗ було передбачено проєктом «Кримський». Є перспективні території для створення ВЕЗ і в інших районах Чорноморського узбережжя в таких великих містах як Одеса та Миколаїв, а на Азовському узбережжі – у Маріуполі та Бердянську.

ВЕЗ після відбиття військової агресії можуть стати реальними епіцентрами технологічного прориву України на якісно новому, сучасному рівні виробництва конкурентоспроможної продукції, сприяти її участі в міжнародному поділі праці як виробника високотехнологічної продукції, оскільки Україна має широкі можливості створення ВЕЗ науково-технологічного характеру. Особливість цього типу ВЕЗ полягає в тому, що метою їх створення є мобілізація всіх доступних матеріальних і трудових ресурсів для прискорення передання нових високих технологій у промисловість, забезпечення нових робочих місць, диверсифікація економіки в регіоні та в країні загалом. У сучасній літературі зони такого типу називають технологічними парками, технополісами, науковими парками, технологічними центрами, діловими центрами. Обов'язковою умовою створення науково-технологічних ВЕЗ є наявність у регіоні значного науково-технічного потенціалу. Таким потенціалом (на жаль, сьогодні повністю не задіяним) володіють не тільки регіони індустриального сходу України (насамперед Харків, Дніпро), а й Львів та Одеса.

Вигідне, з точки зору транспортних перевезень, геополітичне розташування України зараз не використовується повною мірою. Тому надалі рішення про створення зовнішньоторговельних зон доцільно розглядати у взаємозв'язку з питаннями зі створення та розвитку міжнародних транспортних коридорів як основних об'єднуючих елементів у складі цих коридорів.

Транспортний коридор Балтика-Чорне море і Євро-Азіатський транспортний коридор як єдине ціле залучать в Україну потужні транзитні потоки, включно зі зв'язками Південної Азії й Африки

з Європою, Близького Сходу з Європою, Середньої Азії з Європою і створять одну з найперспективніших для України транспортних артерій міжконтинентального значення. У складі цих коридорів потенційно можуть бути розташовані кілька вільних зон. Зокрема, це стосується проєктів створення ВЕЗ «Інтерпорт-Ковель» у Волинській області, міждержавної ВЕЗ «Рені-Галац-Джурджулешти», ВЕЗ «Порто-Франко» в Одесі, ВЕЗ «Аджалік» і ВЕЗ «Антарктика» в Чорноморську.

Спеціальну економічну зону «Інтерпорт-Ковель» називають новим центром для нової Європи. Через транспортно-складський центр цього «порту» на суші підуть потоки вантажів з усієї Європи. У центрі проводитиметься їх комплексна обробка, перевалка з одних видів транспорту на інші, включно з переходом з вузьких європейських залізничних шляхів на широкі вітчизняні. Крім того, буде організовано зберігання вантажів і виконання багатьох інших послуг.

Наприкінці 1998 р. вийшов указ Президента України про створення ВЕЗ у Ренійському торговельному порту на річці Дунай (Одеська область), яка має стати першим етапом формування міжнародної спеціальної економічної зони «Рені-Галац-Джурджулешти». Регіон Ренійського морського торговельного порту становить особливий інтерес для України за своїм геополітичним розташуванням як південний прикордонний транспортний вузол країни, що вирізняється перспективністю транспортних зв'язків. Ренійський морський торговельний порт розташований на перетині чотирьох транспортних коридорів: № 7 і № 9 за Критськими угодами ЄС, а також глобальних коридорів – Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС) і Євро-Азіатського транспортно-комунікаційного коридору. Вже сьогодні він має прямий зв'язок із 14 європейськими країнами, список яких може швидко розширитися за межі Європи завдяки прямому виходу до Чорного моря, а також до інших водних акваторій.

Саме цими особливостями був свого часу зумовлений активний інтерес до регіону в трикутнику Рені (Україна) – Галац (Румунія) – Джурджулешти (Республіка Молдова) з боку

трьох сусідніх держав. При цьому кожна з них володіє своєрідними «ключами» до регіону. Україна контролює порт, Румунія – канал Дунай-Чорне море, Молдова – залізничні під'їзди. Основна ідея функціонування міжнародної зони лежить у тому, щоб активізувати вантажопотоки через український морський порт, румунський морський канал і молдовську залізницю, хоча вона включає в себе збільшення ступеня використання й інших видів транспорту.

При цьому Україна має оцінити той факт, що вона володіє найважливішою складовою – інфраструктурою обслуговування транспортних потоків. За належного оперативного використання саме цього чинника вона може утвердити свій вплив на діяльність регіону і транспортних коридорів взагалі. Адже відомо, що транспортні потоки, які функціонують з огляду на їхню інерційність, досить складно переорієнтувати на нові напрямки. Спроба усунутися від активної економічної політики в регіоні призведе до того, що монопольне місце України посяде одна із сусідніх держав або ж транснаціональні корпорації.

У регіоні Ренійського торговельного порту зосереджені інтереси багатьох держав. З огляду на велике стратегічне значення цього регіону, доцільним і першочерговим у реалізації державної програми створення та функціонування міжнародних транспортних коридорів має бути розробка та реалізація саме проєкту міжнародної спеціальної економічної зони «Рені (Україна) – Галац (Румунія) – Джурджулешти (Республіка Молдова)».

У складі транспортних коридорів ЄС №№ 3, 5, 7, 9 можуть бути розташовані кілька вільних зон. Зокрема, це проєкти створення ВЕЗ «Мостиська», ВЕЗ «Жовква», ВЕЗ «Яворів» у Львівській області, ВЕЗ «Закарпаття» та інші.

За попередньою оцінкою, потенційні можливості щодо залучення додаткових міжнародних транспортних потоків досить великі. Обсяг перевезень уже найближчим часом може бути збільшено на 25–30 %, а в перспективі, з наданням достатніх і якісних послуг та приведенням транспортної інфраструктури у відповідність із міжнародними вимогами, перевезення може

бути збільшено в кілька разів. Відповідно зростають і валютні надходження до державного та місцевих бюджетів, суми яких за попередніми розрахунками можуть сягнути кількох мільярдів американських доларів.

Світовий досвід у цій сфері свідчить, що разом зі значними успіхами у створенні БЕЗ, є й невдалі спроби. Так, неефективними виявилися БЕЗ, які були створені, наприклад, у Польщі та Індії. Основними причинами цього є певні прорахунки, які було допущено ще на стадії проектування. До найпоширеніших недоліків і прорахунків можна віднести:

- невдалий вибір місця розташування зони;
- недостатня увага до базової інфраструктури (тобто відсутність необхідного рівня шляхів сполучення – автомобільних доріг, повітряного сполучення; недостатній рівень розвитку телекомунікацій та електропостачання);
- недостатні інституційні зв'язки між адміністрацією зони та тими державними установами, які причетні до створення пільгових режимів (такими, наприклад, як міністерство фінансів, митна служба, міністерство економіки та ін.).

В Україні до таких причин додаються такі проблеми як економічна криза та військово-політична ситуація.

Вже зазначалося, що процес створення БЕЗ в Україні до 2000-х рр. практично не відбувався. Єдина СЕЕЗ «Сиваш», яка успішно функціонувала перші два роки була практично позбавлена податкових пільг. Той пільговий режим, який був встановлений Законом України «Про деякі питання валютного регулювання та оподаткування» для суб'єктів СЕЕЗ «Сиваш», був абсолютно непривабливим для зовнішніх інвесторів, тому що не передбачав звільнення інвестицій від оподаткування на період будівництва та окупності підприємств і пільгове оподаткування надалі. Це відвернуло від неї іноземних інвесторів, залучення яких на територію СЕЕЗ «Сиваш» розпочиналося досить успішно. Як наслідок, замість прогнозованих у ТЕО 170-ти нових підприємств-суб'єктів зони «Сиваш» було створено лише 6, і лише один суб'єкт реалізував інвестиційний проект. Загалом у зоні «Сиваш» затверджено до реалізації КМ України

24 інвестиційні проекти, під які залучено 5 млн дол. іноземних та 3,4 млн грн внутрішніх інвестицій. Навіть за тих мінімальних пільг, які діяли в СЕЕЗ «Сиваш», тут свого часу вдалося досягти дуже істотного зростання промислового виробництва на 44 %.

Ухвалені закони про вільні економічні зони в Донецькій області, на думку, наприклад, Німецької консультативної групи (а Німеччина є третім за обсягами інвестором української економіки), були непривабливими для інвесторів. Передбачений ними механізм надто був обтяжений регулятивними заходами, тоді як для розвитку ВЕЗ необхідне скорочення органів контролю, надання більшої свободи інвесторам. Німецькі експерти вважали, що запропонований механізм призведе до створення численних нових органів влади, але обмежених стимулів до інвестування. Безумовно, зниження податкового тиску та усунення перешкод на шляху зовнішньої торгівлі привабливі. Проте, для того щоб ці заходи стали ефективними, більш важливо, щоб їх супроводжували кроки з дерегуляції ринку. Інакше виникає загроза того, що стійкого розвитку компаній, інвестицій і технологій, головної мети ВЕЗ, досягти не вдасться, а отже, результат не буде достатнім, щоб виправдати витрати на установи та державні органи, спеціально створені для ВЕЗ. А організація ВЕЗ потребує значних коштів. Так, наприклад, лише на підготовку першої частини південно-західної околиці Донецька необхідно було близько 30 млн грн. Загалом же йшлося про створення по суті нового індустріального району, на що кошти так і не змогли знайти.

У світовій практиці не тільки муніципальна влада, а й адміністрація ВЕЗ не втручається в підприємницьку діяльність, яка регламентується виключно відповідним законодавством. В Україні все інакше. Органи влади намагаються через податкову політику збільшити відрахування до державного або місцевого бюджету, тоді як необхідно виходити не з цих інтересів, а із забезпечення економічного стимулювання виробника. Водночас не можна й перебільшувати роль податкових пільг у створенні ВЕЗ, оскільки вони не завжди забезпечують економічне зростання. Для деяких крупних інвесторів пільги подекуди мають другорядне значення на відміну від малого та середнього бізнесу,

які завжди відчувають нестачу вільного капіталу. Податкові пільги та природні ресурси не завжди можуть замінити відсутність сучасної інфраструктури, яку зобов'язана створити країна, що створює на власній території ВЕЗ. З іншого боку, завищені пільги для іноземних інвесторів можуть призвести до невиправданих збитків у національній економіці, тому ставки оподаткування мають бути детально обґрунтованими.

Проміжний аудит результатів функціонування ВЕЗ і територій пріоритетного розвитку (ТПР) у 2004 р. показав дуже суперечливі фінансові результати – від'ємне сальдо надходжень до бюджету і сума податкових пільг становила 4,9 млрд грн (недоотримані бюджетом податки у 2004 р.: 67 % митні збори, 17 % – податок на прибуток, 15 % – ПДВ, 7 % – інші виплати). Темпи зростання зайнятості в ВЕЗ також залишалися незадовільними. Причину стану, що склався, побачили у скасуванні податкових пільг і преференцій для ВЕЗ і ТПР. За рішенням КМ України 18.07.2005 було створено робочу групу з питань ВЕЗ і ТПР, яка планувала у 20-денний термін вивчити діяльність усіх зон, а потім розробити механізм компенсації збитків, яких зазнали інвестори через скасування пільг.

Доцільно також підкреслити, що передбачений законом мінімальний розмір інвестицій, який надає право на пільги в оподаткуванні доходу в 1 млн дол., не стимулює розвиток малого бізнесу. А саме він мав би бути здатний у короткий термін істотно поліпшити ситуацію на ринку праці в Донецькій області, сприяти зниженню соціального напруження, яке існує в шахтарських містечках унаслідок закриття шахт. Крім того, створення ВЕЗ потребує наявності певних як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Зокрема, одним із визначальних чинників є широкі масштаби роздержавлення та розвитку підприємництва.

В Україні до повномасштабного вторгнення в державній власності залишалося близько 20 % підприємств. У загальній кількості приватизованих об'єктів переважають підприємства групи А (об'єкти малої приватизації). Серед об'єктів державної власності приватизовано понад 80 %, а комунальної – понад 95 %. Серед приватизованих середніх і великих

підприємств, загальнодержавні становили 50 %, а комунальні лише 6 %. Лідерами на початку 2000-х рр. в роздержавленні були Луганська, Вінницька області, Автономна Республіка Крим, Донецька, Львівська, Дніпропетровська, Одеська та Харківська області. Аутсайтери – Чернігівська, Херсонська, Рівненська, Волинська та Закарпатська області.

Найближчим часом необхідно кардинально змінити ситуацію в Україні в питаннях створення та функціонування ВЕЗ на її території. Для інвентаризації ТЕО проєктів створення ВЕЗ, які вже кілька років розглядаються в урядових установах України, а також визначення доцільності створення нових ВЕЗ, необхідне проведення їх комплексної експертизи. Світова практика свідчить, що експертиза таких проєктів є доволі важливою, хоча й коштує чимало грошей. Але це себе виправдовує, оскільки недоліки на початковому етапі створення зон можуть призвести до значних валютно-фінансових і матеріальних втрат країни, на території якої проєктується їхнє функціонування. Проведення ж експертизи на громадських засадах не відповідає ні економічній логіці, ні світовій практиці. У зв'язку з цим необхідно повернутися до ідеї створення Незалежної експертної ради, на яку необхідно покласти організацію проведення комплексної експертизи ТЕО доцільності створення ВЕЗ у тому чи іншому регіоні України. Отже, саме створення такого органу може бути першим кроком до активізації в Україні процесу нормального функціонування ВЕЗ.

Причина того, що в Україні, всупереч усім її можливостям і доцільності, практично не працюють ВЕЗ, багато в чому полягає у відсутності державної програми створення вільних економічних зон як невід'ємної частини активної регіональної політики. Важливим негативним чинником є також недосконалість чинної нормативно-законодавчої бази, відсутність вітчизняного практичного досвіду у відпрацьовуванні організаційних, фінансових і виробничих механізмів, слабе опрацювання ініціаторами та проєктантами при створенні ВЕЗ питань оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансових умов і управління.

З метою вирішення таких завдань необхідно вдосконалювати законодавчу базу, яка має передбачати, що в Україні можуть

створюватися вільні зони таких видів: зовнішньоторговельні, виробничі, науково-технічні, туристично-рекреаційні та містити також такі поняття як локальна (точкова) вільна зона та комплексна вільна зони.

Виходячи зі світового досвіду, треба зауважити, що практика створення особливих економічних зон, які охоплюють цілком адміністративні території, себе не виправдала. Тому в законодавчих актах, які формуються, має визначатися, що межі вільних зон не можуть збігатися з межами одиниць адміністративно-територіального устрою України. При цьому мають бути чітко визначені регулюючі механізми створення та функціонування всіх без винятку БЕЗ, а також обґрунтовані альтернативні варіанти розвитку БЕЗ, які пов'язані з перспективами майбутньої повоєнної структурної перебудови економіки України, можливими змінами кон'юнктури світового ринку, розв'язанням проблем вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку за регіонами країни. Відсутність альтернативних варіантів може призвести до певної консервації БЕЗ у своєму розвитку, віддаляючись при цьому від потреб вітчизняної економіки загалом і проблем регіонального розвитку зокрема, посилюючи локальний сепаратизм та економічне відокремлення від держави.

Відповідно до закону, створення БЕЗ в Україні базується на територіальному принципі. Інакше кажучи, БЕЗ – це не відокремлена територія (анклав), а насамперед частина національного економічного простору, де має діяти особлива система економіко-правових пільг і стимулів, спрямованих на забезпечення передбачуваності та стабільності державної економічної політики, гарантій потенційним внутрішнім і зовнішнім інвесторам, зумовлена спеціальним правовим режимом.

Світовий досвід свідчить про певні вимоги щодо створення інфраструктури вільних зон. Виходячи з цього, питання створення та функціонування БЕЗ у складі транспортних коридорів потребують детальнішого та обґрунтованого опрацювання. Зокрема, відкритим залишається питання розробки систем управління транспортними артеріями загальнодержавного значення з урахуванням можливостей, потреб і наслідків

функціонування вільних зон у складі транспортних вузлів (морські порти, аеропорти, залізничні комплекси). Не узгоджено до кінця умови їхньої реструктуризації та приватизації як єдиних майнових комплексів з урахуванням загальнонаціональних інтересів, порядок пропуску та митного оформлення ввезення (вивезення) товарів та інших предметів у ВЕЗ, маючи на увазі максимальне спрощення цих процедур.

Уже зазначалося, що створення в Україні окремих територій сприяння підприємництву та інвестиціям – один із перспективних заходів щодо входження в простір світогосподарських зв'язків і побудови відкритої економіки.

Іноземний досвід створення та розвитку ВЕЗ не може бути повністю запозичений і механічно відтворений без урахування реалій сучасного етапу розвитку української економіки. Тому, після детального його вивчення й осмислення, необхідно розробити адаптовані до вітчизняних економічних і правових умов основні засади побудови ВЕЗ, визначити систему цілей, установити загальнодержавні пріоритети галузевої та функціональної орієнтації ВЕЗ, що будуть створюватися в Україні.

Дуже важливо, щоб ефект від функціонування ВЕЗ мав не тільки локальний (на її території), а й загальнодержавний (для всієї національної економіки України) характер. Необхідно досягти збалансованості інтересів усіх учасників інвестиційного процесу на території зони. Це стосується як державних структур, так і вітчизняних та іноземних підприємців, які в умовах економічної кризи та воєнно-політичної ситуації в Україні повинні мати рівні права для вкладення інвестицій у розвиток економіки. Причому в кожній із ВЕЗ необхідно забезпечити можливості для багатоваріантного економічного розвитку, тобто розробка проєкту створення зони передбачає, як зазначалося вище, наявність альтернативних напрямів, за якими потенційно вона може розвиватися.

Для нормального функціонування ВЕЗ необхідно розробити програму її розвитку, що враховує варіанти створення фінансової та банківської інфраструктур ринкової економіки в зоні. У ній мають бути створені умови для першочергового

нагромадження капіталу, здатного забезпечити інвестування не тільки простого, а й розширеного відтворення валового національного продукту України, на основі чого тільки й можливо забезпечити прискорений розвиток її національної економіки. У багатьох країнах, що розвиваються, встановлено жорсткий контроль за економічною діяльністю, який можливий, насамперед, за рахунок фіскальної політики. У ВЕЗ такий контроль ослаблений, а податкова система працює в пільговому режимі, особливо щодо митних зборів.

Узагальнюючи досвід створення ВЕЗ в Україні, необхідно відзначити орієнтацію ініціаторів їхнього створення на залучення недержавних коштів на розбудову інфраструктури ВЕЗ, що в сучасній вітчизняній економічній та воєнно-політичній ситуації є, безумовно, позитивним і обнадійливим чинником майбутньої стабілізації розвитку. Будучи загалом перспективною формою регіонального господарювання та зовнішньоекономічної діяльності в Україні, формою новою і складною для держави, що потребує суворого селективного підходу, великої підготовчої роботи та відповідальних рішень у центрі й на місцях, ВЕЗ можуть забезпечити ефективний розвиток регіональних економічних комплексів і держави в цілому.

Доцільно підкреслити, що зіставлення витрат і результатів, яке традиційно використовується для ТЕО проєктів ВЕЗ, як правило, не враховує найважливіших, особливо для української економіки, соціально-економічних вигод від її створення, а саме:

- модернізуючий вплив ВЕЗ на вітчизняну економіку;
- можливість експерименту з тими економіко-політичними механізмами, які є новаціями для країни і раніше не використовувалися;
- здатність ВЕЗ сприяти трансформації закритої економіки у відкриту.

Позитивний вплив ВЕЗ на економіку країни загалом виникає, як правило, тоді, коли кількість і розміри зон досягають певної критичної маси, а національна економіка і законодавча база певної стабільності. Якщо правова та господарська системи нестійкі, характер впливу ВЕЗ може бути різноспрямованим.

Безумовно, аргументів, як за, так і проти ВЕЗ достатньо, і вони вагомі. Так, сьогодні ні Закарпаття, ні тим паче Донецчина, в якій значна частина перебуває під окупацією, з усіма її вугільними проблемами, зношеними основними фондами, нерозвиненою інфраструктурою, не можуть вважатися інвестиційно-привабливими регіонами. У той же час, Українське Подунав'я, на наш погляд, є найпривабливішим регіоном в Україні, з погляду створення ВЕЗ, у наявних воєнно-політичних умовах. У наявності тут маємо: порти м. Ізмаїл, м. Рені, м. Вилкове; лінії Укрзалізниці; автомагістраль Одеса-Рені; кадровий потенціал міських агломерацій м. Ізмаїл та м. Рені; близькість до Чорного моря та його морських комунікацій, а також наявність водного шляху Дунаєм до центру Європи. Однак, для реалізацій таких переваг регіону потрібні насамперед спеціальні механізми залучення фінансів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Білінський В. Б. Україна-Русь. Київ : Видавництво імені Олени Теліги, 2013. 384 с.
2. Данилишин Б. М., Снігова О. Ю. Формування моделі економічного розвитку Донбасу в умовах становлення нової регіональної політики : монографія. Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, Політехніка, 2019. 208 с.
3. Захарченко В. І., Паларієв О. А. Кластерна форма територіально-виробничої організації : монографія. Рига : Baltija Publishing, 2020. 376 с.
4. Іванович І. Ю. Вільні економічні зони в Україні: проблеми становлення та розвитку. *Вісник ХНПУ*. 2009. Т. 1. № 5. С. 192–196.
5. Концепція створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 14.03.1994 № 167. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/167-94-п#Text>
6. Рижун Н. А. Про основні проблеми та заходи щодо активізації вільних економічних зон в Україні. *Економіст*. 2007. № 6. С. 78–81.
7. Стратегія планування розвитку спеціальних економічних зон в вантажних портах України : монографія / В. І. Топіха, О. Б. Наумов та ін. Миколаїв : МДАУ, 2008. 389 с.

1.6. РЕФОРМА ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

Фундаментальні аспекти економічного зростання держави, закономірності розподілу ресурсів між альтернативними напрямками їх використання, процеси збереження та акумуляції капіталу, а також механізми формування доходів і видатків суб'єктів господарювання (юридичних та фізичних осіб) та низка інших питань, що охоплюють проблематику ефективного управління національною економікою, значною мірою детермінуються роллю держави. Важливу роль у цьому контексті відіграють домінуючі форми власності та суспільні умови, що склалися щодо організації та здійснення господарської діяльності. У зв'язку з цим, в Україні, де тривалий час переважала державна власність, закономірно постало нагальне питання реформування відносин власності.

Реальна власність являє собою історично сформовану форму привласнення матеріальних благ, насамперед засобів виробництва, що об'єктивується наявністю у суб'єктів власності відповідних об'єктів. Стосовно цих об'єктів суб'єкти власності володіють суверенним правом здійснювати будь-які дії, які пов'язані з їхнім використанням для забезпечення ефективної господарської діяльності, за умови дотримання чинного законодавства. Економічна сутність усіх форм власності полягає в їхній ефективній інтеграції з продуктивною працею [10, с. 123].

Загальний зміст терміна «власність» охоплює як систему розподілу відносно автономних функціональних капіталів, так і систему фінансово-кредитних відносин і структур, необхідних для їхнього відтворення. Водночас розрізняють два нерівнозначні поняття: множинність форм власності (багатоукладність) та множинність форм реалізації певного типу власності (різноманіття форм господарювання) [10, с. 104–106].

З огляду на це, міжнародний досвід приватизації державної власності демонструє багатоваріантність підходів, зумовлену структурними рівнями розвитку економіки, що трансформуються в цілісну систему ринкових інститутів. Її стратегічна мета

виходить далеко за межі формального переходу державної власності у приватну та появи нових приватних власників, що у підсумку полягає у створенні та нарощенні національного капіталу [9, с. 442]. Саме в цьому контексті необхідно розглядати, оцінювати та вирішувати проблему зміни форми власності промислових підприємств в Україні.

Водночас у нашій країні поширено твердження щодо нижчої ефективності державних і націоналізованих підприємств порівняно з приватними або акціонерними. Як наслідок, у деяких публікаціях, що не враховували ідентичності умов господарювання, наводилися приклади успішної діяльності приватизованих підприємств у порівнянні з державними. Проте ретельний аналіз міжнародного досвіду дає змогу констатувати відсутність очевидних і безумовних переваг приватних (приватизованих) підприємств.

Досвід таких країн як Велика Британія, Німеччина, Франція та інших, засвідчує, що економічна ефективність більшою мірою залежить від рівня конкуренції, а не від конкретної форми власності. При цьому ключовими факторами зазвичай є кваліфіковане управління та зацікавленість капіталу за наявності відповідного правового підґрунтя. Крім того, відомо, що зменшення державного впливу на виробничі структури супроводжується скороченням соціальних гарантій, пільг і допомоги працівникам, що, своєю чергою, призводить до зниження стимулів до високопродуктивної праці.

У подальшому власний досвід впровадження в Україні нових форм власності директивним методом (у деяких випадках без належного обґрунтування необхідності) підтвердив цей логічний висновок. Непродумані спроби підвищення ефективності функціонування українських підприємств, що базувалися виключно на одному елементі господарського механізму – масштабованню реформування відносин власності, засвідчили їхню безперспективність та відсутність позитивного впливу на національну економіку.

Масова приватизація 1990-х рр. була необхідною умовою ринкової трансформації для економіки з недостатнім рівнем

індустріалізації. У такому випадку розподіл реального продуктивного капіталу може ґрунтуватися на розподілі грошового капіталу. Однак і тут виважений підхід до формування приватної власності має відповідати загальноприйнятому принципу: якщо вона є виробничою, то повинна органічно співіснувати з іншими формами власності, а не за їхній рахунок. Особливо важливо враховувати той факт, що капітал розглядався поза системи товарно-грошового обігу, тоді як капітал є обмінною категорією у виробничих відносинах.

Ігнорування фундаментальних наукових знань та практичного досвіду провідних держав спричинило значні втрати капіталу вітчизняними підприємствами. Сучасні дослідження вітчизняної економічної науки експериментально підтверджують неефективне використання ресурсів у приватизованому секторі економіки країни, демонструючи суттєву невідповідність поточних ринкових цін технічно обґрунтованим нормативам витрат у ключових галузях. Аналіз первинних результатів діяльності приватизованих суб'єктів господарювання також засвідчив зниження їхньої рентабельності в середньому у 2–5 разів.

Статистичні дані та результати вибірових досліджень порівняльної характеристики ефективності державних і приватизованих підприємств, проведених фахівцями, свідчать про більш сприятливе співвідношення прибутку та обсягів виробництва на державних підприємствах [14].

З твердженнями щодо безумовної переваги приватної власності, що домінували в Україні у 1990-х рр., не погоджувалися провідні закордонні економісти. Зокрема, Стігліц Дж. (лауреат Нобелівської премії з економіки 2001 р.), серед головних недоліків концепції ринку вільної конкуренції, відзначав принципове поєднання власності та управління [9, с. 166].

І дійсно, у практичній площині, за інших рівних умов, рівень ефективності виробничого процесу детермінується не стільки формою власності, скільки компетентністю управлінського персоналу.

Досвід функціонування державних підприємств в умовах ринкової економіки, зокрема й на міжнародній арені, демонструє

їхню здатність досягати не меншої ефективності порівняно з приватними структурами за умови залучення кваліфікованих управлінців та профільних спеціалістів. Важливість якісних змін у корпоративному управлінні на противагу формальній зміні власника нині визнається навіть колишніми активними прихильниками широкомасштабної приватизації. Так, зокрема, Штерн Н. наголошує на тому, що процес реструктуризації промисловості є: «ключовим та фундаментальним завданням, що вимагає значних інвестицій і складних стратегічних рішень, де, безумовно, існує вірогідність помилок» [16].

Закономірність залежності успішного функціонування підприємств від компетентного підбору управлінського персоналу та інших найманих працівників, відповідальних за досягнення кінцевих результатів, особливо яскраво проявляється в японських компаніях. На відміну від традиційної моделі сімейного управління, сучасні японські підприємства керуються професійними менеджерами, які володіють необхідними знаннями та, відповідно, мають можливості для здійснення значних інвестицій у технологічний розвиток. Це, у свою чергу, сприяє ефективному вирішенню широкого спектра проблем, що виникають. Аналогічні тенденції спостерігалися й у США у період так званої управлінської революції, яка засвідчила, що власники можуть стати на заваді розвитку підприємства. Ця «тиха революція» 1960-х рр. зумовила формування професійного класу менеджерів та утвердження думки про те, що саме найманий персонал, а не приватні власники, відіграє провідну роль у національній економіці. Процес просування обдарованих та ініціативних фахівців з інноваційним мисленням до вищих управлінських ланок корпорацій за кордоном отримав назву «економічної чистки». Особливо інтенсифікувався процес відокремлення функцій власності від функцій управління підприємством у період становлення акціонерних товариств та розвитку банківського капіталу. На сьогоднішній день у більшості розвинених країн власниками активів виступають акціонери, а управління виробничими процесами здійснюється професійними менеджерами на основі делегованих повноважень. Отже,

фактична влада від власника-підприємця поступово перейшла до техноструктури, інституційних управлінців та технічних фахівців. Останні, оперуючи ввіреними їм активами, забезпечують їхнє максимально ефективне використання завдяки високому рівню освіти, значному досвіду практичної діяльності в компанії та, як правило, більш прогресивним поглядам порівняно з попереднім поколінням керівників. У контексті виробничо-господарських відносин вони мають більшу спроможність узгоджувати власні інтереси з інтересами власників, кредиторів та інших зацікавлених сторін (рис. 1.2).

Надання професійним управлінцям автономії у вирішенні поточних питань управління призвело до значного підвищення

Кредитори	
Ліквідність: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, ліквідаційна вартість підприємства, характеристика грошових потоків. Фінансовий леверидж: частка боргу в активах, частка боргу в капіталізації, співвідношення позикового та власного капіталу, рівень ризику. Обслуговування боргу: коефіцієнт покриття відсоткових виплат, коефіцієнт покриття боргових зобов'язань, напрями грошових потоків.	
Власники	Менеджери
Прибутковість: норма доходності власного капіталу, норма доходності акціонерного капіталу, прибуток, що припадає на акцію, зміна ринкової вартості акції, загальний прибуток акціонерів, інвестиційна вартість бізнесу для акціонера. Розподіл прибутку: дивіденди на акцію, поточна доходність, коефіцієнт виплати дивідендів, коефіцієнт покриття дивідендів, співвідношення дивідендів і активів. Ринкові показники: мультиплікатор грошових потоків, співвідношення ринкової та балансової вартості.	Виробничо-господарська діяльність: коефіцієнт прибутковості, рівень рентабельності, поточні (операційні) витрати. Управління ресурсами: оборотність активів, обсяг дебіторської заборгованості, обсяг кредиторської заборгованості, ступінь використання ресурсів тощо. Доходність: ставка доходності активів, ставка доходності за балансовим прибутком, ставка доходності на базі поточної вартості, обґрунтування інноваційно-інвестиційних проєктів і обсяг ресурсів на інвестиції.

Рис. 1.2. Основні інтереси і показники ефективності суб'єктів ринкової діяльності на підприємстві

Джерело: узагальнено авторами на основі [11–13]

його ефективності. Прийняті рішення часто нестандартні за своїм характером, відзначаються більшою раціональністю та оперативністю. Крім того, професійні менеджери демонструють більш обґрунтований підхід до визначення інвестиційних цілей, спрямовуючи значні обсяги коштів у розвиток перспективних виробничих напрямів. Таким чином, пряме керівництво підприємством з боку його власника втрачає свою необхідність. В ідеалі, великий власник не повинен суміщати функції власника та найманого працівника підприємства. Його мотивація має базуватися на отриманні дивідендів від прибутку та зростанні вартості акцій, а не на заробітній платі, що виплачується підприємством. У такому контексті власник буде об'єктивно зацікавлений у мінімізації непродуктивних витрат та впровадженні раціональної модернізації виробничої й організаційно-управлінської структури. Застосування відомого принципу розмежування капіталу на капітал-власність та капітал-функцію є ефективним підходом до вирішення цієї проблеми шляхом залучення кваліфікованих найманих фахівців-менеджерів. Ключовим аспектом при цьому є забезпечення узгодження мотивації останніх із довгостроковими цілями підприємства. Досвід великих західних корпорацій, включаючи ті, що перебувають у державній власності, свідчить про відсутність суттєвих перешкод на цьому шляху.

Смелзер Н. у своєму курсі лекцій з загальної соціології, аналізуючи роль підприємця як центральної фігури в процесі розвитку капіталістичного ринку, зазначає, що підприємець – це: «індивід, який акумулює капітал та бере на себе ризик його інвестування в підприємницьку діяльність з метою отримання прибутку, що перевищує початкові вкладення» [8, с. 657]. Наведене визначення відображає сутність суто ділового підходу та становить абсолютну антитезу й заперечення спекулятивного підходу, який, на жаль, продовжує домінувати в Україні. В умовах, коли державою ігнорується фундаментальна відмінність між практикою отримання швидкого прибутку (часто без урахування національних та соціальних наслідків для економіки) та процесом створення реального національного багатства, це стає особливо актуальним. Приватні українські підприємства значною

мірою залишаються закритими від громадськості та державного контролю, що надає їхнім власникам широкі можливості для здійснення тіньової діяльності, зокрема приховування реальних доходів, ухилення від сплати податків та маніпуляцій з емісією цінних паперів та ін.

Наявність приватних підприємств та власників сама по собі не є достатньою умовою для забезпечення високого рівня ділової активності та конкурентоздатності в сучасних економічних реаліях. Ще Арістотель свого часу наголошував на тому, що справжнє багатство полягає у можливості користування, а не лише у формальному праві власності. Відтак, при здійсненні кардинальних трансформацій у національній економіці необхідно було враховувати комплексну взаємодію різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів, що визначають ефективність господарювання в постіндустріальну епоху, стійкість виробничих одиниць та їхніх інтеграційних зв'язків, а також загальну стабільність соціально-економічної системи суспільства. Ігнорування цих аспектів призвело до того, що колишня державна власність в нашій країні не стала інструментом реалізації ефективної економічної політики, спрямованої на структурну перебудову промисловості за зразком розвинених країн, а перетворилася на вузько доступне джерело первинного накопичення приватних капіталів. В Україні «правила гри» часто базуються на створенні приватної власності шляхом доведення державних підприємств до банкрутства. Як наслідок, економічна криза в країні стає більш ймовірною.

Отримане внаслідок таких процесів особисте збагачення не трансформується в динамічний елемент ринкових відносин, тобто в «капітал-капітал», і не сприяє зростанню суспільного добробуту (згідно з класичною теорією, капітал або інвестиційні ресурси розглядаються насамперед як речовий фактор виробництва).

Натомість, незадіяні засоби виробництва та фінансові ресурси, які спрямовані на особисте споживання, стають пасивним тягарем для економіки. Їх конвертація в іноземну валюту та виведення за межі країни є негативним індикатором

втрачених економічних можливостей. Така практика «переходу до ринку» зрештою призвела до легалізованої паразитичної експлуатації колишньої державної власності приватними особами. Це є ключовим протиріччям процесів трансформації власності.

Негативним аспектом є також нездатність нових власників, які отримали у своє розпорядження усі переваги сучасного науково-технологічного та культурного прогресу, ефективно використовувати їх на благо суспільства (за оцінками міжнародних експертів, навіть у країнах з розвиненою ринковою економікою частка працездатного населення, що виступає в ролі ефективних власників, зазвичай не перевищує 8–12 %). Їхнє надмірне втручання в управління капіталом лише ускладнює пошук оптимальних стратегій виходу підприємств з кризового стану. Трагічність ситуації поглиблюється тим, що значні економічні втрати, які спричинені реформами, не компенсуються жодними конструктивними заходами, а натомість нівелюються безконтрольною експлуатацією природних ресурсів України та непропорційними валютними запозиченнями, що створюють значний борговий тягар для майбутніх поколінь.

Негативні наслідки реформ, що досягли критичної складності в умовах перехідного періоду, суттєво обмежили перспективи стабільного та безкризового функціонування української економіки в найближчій перспективі. Попри те, що початковими цілями приватизації визначалися:

- створення широкого прошарку ефективних власників;
- досягнення фінансової стабілізації;
- формування соціально орієнтованої ринкової економіки;
- розвиток конкурентного середовища та підвищення конкурентоздатності вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках;
- звільнення суспільства від тягаря збиткових підприємств;
- створення сприятливих умов для доступу приватних підприємств до різноманітних джерел фінансування шляхом емісії акцій та облігацій, а також залучення іноземних інвесторів в обмін на частку (переважно державну) статутного капіталу.

У реальності ефективність сформованої підприємницької спільноти України залишається вкрай низькою, що відображає

недостатній рівень її професійної підготовленості. Більше того, практично повсюдно з активного економічного процесу було виключено один із ключових та найважливіших ресурсів для прискореного розвитку сфери матеріального виробництва – людський капітал, і насамперед підприємницький талант. Водночас у новоствореному підприємницькому середовищі значно зросла частка кримінальних елементів, представлених недобросовісними власниками, які ігнорують державні інтереси та законні права працівників.

Отже, попри те, що широкомасштабна приватизація трансформувала економічне середовище країни, охопивши всі сфери господарської діяльності, загострення антагоністичних суперечностей у суспільстві призвело до різкого зниження мотивації найманих працівників до продуктивної та якісної праці. Експертні оцінки свідчать про падіння продуктивності суспільної праці майже на 50 % порівняно з дореформним періодом, і на сьогодні її рівень становить близько 15 % від американського показника [9, с. 17].

Орієнтація виключно на приватного власника не стимулювала, а навпаки, пригнічила ділову активність. Це пояснюється повною відсутністю суспільних коштів, отриманих від приватизації державного майна, що призвело до різкого скорочення всіх видів соціальних гарантій для незахищених верств населення, масштабного безробіття, зростання зuboжіння, кваліфікаційної та моральної деградації суспільства.

Приватизація державної власності не призвела до формування відносин вільної конкуренції. У цьому контексті негативно позначилися недоліки державного регулювання інституціональних перетворень, які не враховували специфіки функціонування окремих промислових структур та особливостей розміщення виробничо-технологічних комплексів зі складними господарськими зв'язками. Оскільки українська економіка вступала в ринкові відносини з галузями промисловості, де був відсутній паралелізм і, відповідно, масштабна конкуренція, то замість існуючої державної монополії результатом масової приватизації та штучного розукрупнення діючих виробництв

стало необґрунтоване створення численних розпорошених приватних монополій, що лише посилило невизначеність та хаотичність господарських відносин.

Конкурентне середовище в Україні сформувалося переважно внаслідок інтенсивного імпорту товарів на внутрішній ринок, що завдало значної шкоди вітчизняним виробникам. Руйнація колишньої єдиної економічної системи зробила її вразливою перед потужними глобальними конкурентами. У більш вигідному становищі опинилися підприємства, що спеціалізуються на виробництві сировинної продукції, яка користується попитом на світовому ринку. Однак, змушені переорієнтуватися на експорт, вони погіршили становище своїх колишніх партнерів-суміжників. Останні, зіткнувшись із різким зростанням цін на сировину та матеріали, були змушені скорочувати обсяги виробництва складної промислової та побутової техніки. Як наслідок, відбулася втрата конкурентоздатності вітчизняної промисловості, розпочалася деіндустріалізація країни та деградація її трудового потенціалу.

У процесі перерозподілу ринків збуту та сфер впливу між найвпливовішими українськими бізнес-групами спостерігалося тісне зрощення частини підприємницьких кіл з державними інституціями. Зворотним боком цього процесу стало значне посилення впливу тіньової економіки на державні органи, що призвело до формування спотвореної системи привілейованих монополій. Така ситуація не лише унеможливорює вільний доступ на ринок та підтримання чесної конкуренції між суб'єктами господарювання, але й паралізує діяльність державних органів, відповідальних за забезпечення правопорядку, оскільки ефективна протидія тіньовим схемам легальними засобами стає практично нездійсненною.

Логічним наслідком приватизації державної власності стало глибоке падіння вітчизняної промисловості. Фінансовий механізм функціонування підприємств внутрішньої економіки, як і раніше, характеризується високою часткою витрат. Підприємства демонструють тенденцію до збільшення своїх витрат, свідомо завищуючи ціни на придбані ресурси,

що призводить до штучного зростання як витрат, так і цін на кінцеву продукцію та одночасного скорочення обсягів її реалізації. Хибне коло взаємозалежностей: скорочення попиту – збільшення виробничих витрат і цін – зменшення доходів – подальше скорочення попиту, яке вже давно увійшло в критичну фазу постійного наростання спаду виробництва аж до його повної зупинки.

Приватизація не вирішила проблему зменшення бюджетного навантаження, тобто звільнення суспільства від тягаря збиткових підприємств. У той час як у світовій практиці активно приватизуються переважно збиткові та малоперспективні підприємства, підтримка яких потребує значних бюджетних витрат, в Україні першочерговому розпродажу підлягали високорентабельні підприємства, включно з ключовими для економіки галузями промисловості (наприклад, електроенергетика). У державній власності залишилися галузеві виробництва, які потребують значних дотацій для підтримки своєї діяльності (приблизно третина державного бюджету), зокрема вугледобувні та текстильні підприємства легкої промисловості та інші.

Передбачалося, що після приватизації збитки стануть відповідальністю нових приватних власників, а також відбудеться збільшення податкових надходжень, зростання доходів власників і працівників та оптимізація виробничої структури. Однак, фактична приватизація прибутків без відповідної економічної віддачі та реального наповнення державного бюджету призвела до повної соціалізації збитків. Це проявилось у перекладанні витрат перехідного періоду на суспільство через відокремлення соціальної сфери від приватизованих підприємств, у багатомісячних затримках виплати заробітної плати, пенсій, допомоги з безробіття, переведенні працівників на скорочений робочий тиждень або неповний робочий день та у масових звільненнях персоналу.

Штучно спровокований спад виробництва, що перевищив 50 %, не призвів до відповідного вивільнення потужностей. В українській економіці довгий час зберігався значний виробничий та кадровий потенціал, який приблизно на третину перевищував потреби виробництва, що суттєво погіршило економічні

показники діяльності підприємств та знизило їхню конкурентоздатність. Одним із ключових аргументів на користь приватизації був розрахунок на створення сприятливих умов для доступу до джерел інвестиційного фінансування. Однак, у дійсності обсяг інвестицій, спрямованих на здійснення післяприватизаційних перетворень, виявився незначним.

Приватний банківський сектор інвестував в українську економіку менше ніж половину від прогнозованого обсягу, а інвестиції населення були ще значно нижчими (здійснення значних інвестицій за наявності напруженої економічної та політичної ситуації, що зумовлює несприятливу кон'юнктуру, є високоризикованим заходом). Ключова проблема полягала у нездатності приватних інвесторів компенсувати дефіцит консолідованих державних ресурсів. Іноземні інвестори також виявили обережність та з недовірою оцінили перспективи збереження сприятливих умов приватизації в Україні. Створені в країні акціонерні товариства характеризуються вкрай неефективною структурою акціонерного капіталу та низьким рівнем менеджменту. Майно, набуте населенням у вигляді акцій приватизованих підприємств, є низькодохідним та малоліквідним.

Численні акціонери фактично не є повноцінними власниками майна акціонерних товариств. Отже, формально існуючий прошарок дрібних власників-акціонерів демонструє стійку тенденцію до скорочення. Сучасна смислова «архітектура» більшості українських підприємств має авторитарний характер та спрямована на збагачення фізичних осіб. У результаті національна економіка позбавлена елементів саморозвитку, оскільки не є цілісною системою, а являє собою фрагментарну «економіку фізичних осіб» з їхньою практикою подвійної бухгалтерії та постійним прагненням до тінізації.

У цьому контексті можна констатувати мутацію національної економіки, яка неминуче призводить до руйнації моделі розширеного відтворення, системної тінізації суспільства та погіршення його соціально-економічного стану в цілому. Таким чином, об'єктивний аналіз наслідків зміни системи господарських відносин у країні свідчить про повний провал поставлених цілей

та завдань приватизації. Сподівання на те, що пошук ефективних власників та стратегічних інвесторів буде успішно переадресовано ліберальному ринку, не виправдалися.

На думку міжнародних експертів, за багатьма негативними параметрами ситуація, що склалася в процесі радикальних «ринкових реформ» в Україні, має аналоги серед групи країн, які здійснювали подібні перетворення, хоча за державними критеріями криза – структурна чи циклічна – не була на той час прямо пов'язана з воєнними діями. Глибокий розкол суспільства став ключовим фактором нестабільності, що перешкоджає досягненню ефективності економіки. Основні сегменти суспільства дедалі більше розходяться за ціннісними орієнтирами, рівнем добробуту, стилем та способом життя, що значно ускладнює формування демократичних інститутів держави та громадянського суспільства, оскільки зникає сама основа демократії – стабільність економіки та суспільна злагода.

Формальне зростання обсягів виробництва товарів та послуг в останні роки без реального оновлення основних фондів свідчить лише про хижацьку експлуатацію накопиченого раніше майнового стану країни та її унікальних природних ресурсів з метою миттєвого збагачення «ефективних власників». Це не зростання, а виключно інтенсивне «проїдання» залишків. Деклароване на офіційному рівні збільшення ВВП досягнуто за рахунок додаткового зносу обладнання та посиленої експлуатації людських ресурсів, оскільки сума вироблених цінностей, спрямованих на відтворення, не компенсує їхнього природного старіння та зносу. Це дало підстави деяким економістам охарактеризувати таку ситуацію як «мільну бульбашку».

Накопичені долари та різноманітні цінні папери є лише формальними титулами власності. Дійсне багатство нації полягає у постійному підвищенні дієздатності її населення, якісному та кількісному зростанні обсягу наукових знань, рівня освіти та кваліфікації робочої сили, нарощуванні необхідних виробничих потужностей та розвитку інфраструктурних складових національної промисловості, забезпеченні виробництва ресурсами та енергією, розробці й впровадженні наукоємних,

ресурсо- та енергозберігаючих, екологічно чистих технологій. Без збільшення цього дійсного багатства будь-які твердження про економічне зростання є безпідставними [7, с. 36–37].

У сформованому загальному негативному соціально-економічному середовищі держава стала сприйматися значною частиною населення як чужа і навіть ворожа інституція. Для переважної більшості незабезпечених громадян відчуження від держави пов'язане з різким скороченням її соціальних функцій, таких як освіта, медицина, житлово-комунальне обслуговування тощо. Водночас для невеликої заможної частини суспільства навіть мізерні залишки соціальних функцій держави розглядаються як зайві чинники податкового та адміністративного тиску. Отже, виникає нагальна потреба в іншій економічній ідеології та політиці, у пошуку альтернативного, прийнятного для більшості суспільства шляху відновлення та примноження національного, а отже, й особистого багатства.

Існує певна закономірність в ефективній реалізації заходів та способів подолання кризових станів. Вона полягає у державному регулюванні перехідних процесів та кризових періодів розвитку з урахуванням національної та економічної специфіки кожної країни. Загалом, державне втручання є характерним для більшості країн з ринковою орієнтацією, особливо на етапах виведення економіки з кризового стану та створення необхідних умов для ефективного функціонування ринкових механізмів [15].

У США такий період пов'язують з ім'ям президента Рузвельта Франкліна, у Китаї – Ден Сяопіна, в Японії – генерала Маккартура Дугласа, у Великій Британії – прем'єр-міністра Тетчер Маргарет. Тому закономірно, що усунення української влади від керівництва економікою в складний перехідний період не сприяло б підвищенню ефективності національної економіки. Приватизація сама по собі не є необхідною та достатньою передумовою для успішного становлення і розвитку ринкової економіки. Досвід країн Східної Європи, Китаю та інших держав свідчить про те, що ефективні ринкові інститути можуть бути створені лише сильною державою, яка компетентно керує та розпоряджається своєю власністю, відповідає за своїми зобов'язаннями і жорстко

контролює дотримання правил цивілізованих ринкових відносин як суб'єктами ринку, так і державним апаратом.

Новим напрямом ринкових перетворень має стати не примусовий перерозподіл суспільного багатства на користь вузького кола приватних осіб, а ефективні дії по стимулюванню ділової активності у напрямі забезпечення добробуту всього суспільства завдяки цьому багатству. Приватизація підприємств не може бути самоціллю. Якщо вона не вигідна державі, то від неї необхідно відмовитися. Для виправлення допущених серйозних помилок економічні цілі перехідного процесу необхідно пов'язати з реструктуризацією капіталу, пропорційним збільшенням частки державної власності, зокрема шляхом передачі майна всіх видів з приватної у державну власність. Необхідно передбачити право держави на контроль власності у випадку неефективного управління новими власниками. Ефективність управління можна перевіряти на основі аналізу фінансових звітів підприємств [5, с. 315–332]. Державна власність у цьому контексті слугуватиме інструментом макроекономічної стабілізації та антимонопольного регулювання.

Крім того, оскільки соціальний захист та соціальна справедливість є двома найвищими цінностями демократії, необхідно врахувати, що загальнонародна власність проявляється як у формі соціального захисту працівників господарської діяльності, так і у формі соціальної справедливості її організації. Ринкова економіка в розвинених країнах саме так і розвивається. Націоналізація підприємств є цілком нормальним явищем для сучасних ринкових відносин, що має циклічну динаміку. Наприклад, британська компанія «Брітіш Стіл Корпорейшн» неодноразово змінювала форму власності з приватної на державну та навпаки, щоразу отримуючи новий імпульс для свого розвитку.

Націоналізація використовується (поряд із приватизацією) для реалізації стратегічних цілей державної економічної політики. Без цього процес суспільного розвитку не буде контрольованим.

Для нормалізації відносин власності та безконфліктного здійснення природних для ринкового середовища процедур

за кордоном створено законодавчу систему, яка регламентує зміну неефективних власників, чиї дії не забезпечують успішного функціонування підприємств або суперечать інтересам держави [1, с. 20–24]. До такої системи входять інститути банкрутства, приватизації та націоналізації. Успішне проведення націоналізації в окремих секторах економіки, яка може здійснюватися на платній або безоплатній основі, забезпечує стабільність існуючих господарських зв'язків та стійкість виробничих процесів [6]. При цьому державний сектор, згладжуючи економічні коливання з метою підтримання соціальної рівноваги, по суті, доповнює приватний, а не конкурує з ним.

В Україні раніше та, можливо, й сьогодні може бути застосований варіант формування та реалізації державного пакета акцій на приватизованих підприємствах шляхом використання механізму конвертації заборгованості бюджету (а також інших видів заборгованості підприємств) в акції додаткової емісії з подальшим закріпленням їх у державній власності. Інший можливий варіант базується на зацікавленості дрібних акціонерів, чиї права постійно порушуються, у передачі своїх пакетів акцій державі для управління. Хоча відповідно до Цивільного кодексу майно не підлягає передачі в довічне управління державному органу, держава має право від власного імені рекомендувати акціонерам передавати пакети акцій тому власнику, з яким укладається договір про довічне управління. Існують також інші можливі форми та механізми консолідації зусиль держави з окремими акціонерами, що дозволить державі, враховуючи національні інтереси, здійснювати безперешкодний вплив на виробничо-господарську ситуацію.

В Україні, особливо у воєнний час, можливо передбачити різні варіанти деприватизації. Так, частково, у ході цього процесу можуть використовуватися три основні механізми: часткова деприватизація – часткове відновлення або посилення державного контролю над вже приватизованими підприємствами; реприватизація – повторна приватизація підприємств, на яких попередні власники не виконали інвестиційних умов (зміна приватного власника); націоналізація – повне відчуження

приватної власності на користь держави. До основних інструментів, за допомогою яких такі дії можуть бути здійснені, відносять:

- пряма конвертація заборгованості перед бюджетом (з податків та відрахувань до позабюджетних фондів) або перед природними монополіями (за оплату електроенергії тощо) в акції підприємств шляхом додаткової емісії з закріпленням цих акцій у державній власності;
- реструктуризація бюджетної заборгованості (а також інших видів заборгованості підприємств) із використанням заставних схем;
- придбання акцій підприємств на фондовому ринку;
- переоцінка та облік державної власності (передусім землі та нематеріальних активів, зокрема об'єктів інтелектуальної власності), внесеної до статутного капіталу підприємств;
- визнання недійсними угод приватизації на підставі невиконання інвестиційних та інших умов;
- прямий обмін акцій на державні інвестиції та інше.

Реально можливим є варіант, що базується на зацікавленості дрібних акціонерів, чиї права постійно порушуються, у передачі своїх пакетів акцій державі для управління. Хоча відповідно до Цивільного кодексу майно не підлягає передачі в довірче управління державному органу [10, с. 71], держава може від свого імені рекомендувати акціонерам передати пакети акцій тому власнику, з яким укладено договір про довірче управління. Але в Законі України «Про акціонерні товариства» такі операції мають назву: злиття, приєднання, поділ, виділ, перетворення, консолідація товариства [2, с. 11].

Можуть бути використані й інші форми та механізми консолідації зусиль держави з окремими акціонерами, що дозволить державі, враховуючи національні інтереси та безпеку, здійснювати вплив на виробничо-господарську ситуацію. Посилення системи державного регулювання відносин власності може бути ефективним лише за умови опори на реальні економічні та інституціональні механізми. Держава, не будучи формальним власником підприємств, може реалізовувати свої повноваження власника щодо значної частини майна підприємств і регулювати

їхню діяльність шляхом зміни тарифів на енергію та паливо, примушуючи до сплати податків і неустойки в повному обсязі або, навпаки, застосовуючи податкове кредитування та відстрочку на невизначений термін, ініціюючи процедуру банкрутства тощо.

За відсутності дієвих механізмів регулювання переважна більшість новостворених підприємств намагається ухилитися від оподаткування або здійснювати різноманітні незаконні операції. Процес ліквідації підприємств також відбувається не як природний відбір найбільш потрібних ринку суб'єктів господарювання, а слугує, як правило, засобом досягнення особистих або групових спекулятивних інтересів. Механізм банкрутства використовується не для санації, а як спосіб незаконного заволодіння власністю [4]. При цьому захоплення промислових підприємств (вороже поглинання), що здійснюється шляхом ведення корпоративних «війн» (основним інструментом захоплення українських підприємств (недружніх поглинань) слугує адміністративний ресурс), наразі стало унікальним видом високоприбуткового бізнесу, рентабельність якого сягає 500 %. У результаті такої діяльності завдається колосальна шкода економіці всієї країни.

Найбільш катастрофічна ситуація склалася та зберігається в легкій промисловості, далі йдуть підприємства машинобудування, металообробки, а також науково-дослідні інститути. Якщо негативна тенденція збережеться, то через кілька років таке велике місто, як Одеса, може залишитися без промисловості та науки. Усі, хто там працював, опиняться на вулиці. Справа в тому, що більшість підприємств з усіма їхніми фондами та виробництвом коштують значно дешевше, ніж земельні ділянки, на яких вони розташовані. Усім відомо про високу цінність земельних ділянок у центрі великих міст-мільйонників. Тому оцінку таких земель необхідно проводити ретельно та відповідно до чинного законодавства [3, ст. 13, ст. 2–7].

Будь-яке економічно цінне підприємство в Україні може стати об'єктом корпоративного захоплення, тому керівники повинні бути завжди готові до захисту активів підприємства. Найефективнішим захистом від корпоративних захоплень є асиметричні рішення, тобто рішення, що виходять за межі звичайної

логіки корпоративного конфлікту та передбачають перенесення «війни» на територію противника.

Асиметричні рішення захисту від посягань, тобто контр-наступальні дії, повинні завдавати противнику максимальної шкоди, не вимагаючи при цьому тих витрат коштів та зусиль, які він вкладає у ведення «війни». Для досягнення цього необхідно точно ідентифікувати противника, який намагається відібрати активи, та провести експрес-аналіз його «больових точок». В Україні перехідного періоду не існувало жодного підприємства, у якого повністю були відсутні ті чи інші проблеми (свої слабкі місця є у всіх). З сукупності можливих точок тиску потрібно обирати такі, удар по яких відверне, заморозить або відбере в агресора максимум фінансових ресурсів. Як правило, найбільший ефект мають активні дії, яких противник не очікує.

Звісно, ведучи «війну» без правил, потрібно усвідомлювати, що контрзаходи завжди повинні бути етично адекватними, щоб зберегти позитивну репутацію. Головне при цьому: не грати за правилами противника; не витрачати на захист свого бізнесу надто великі кошти; насамперед використовувати інтелект і лише потім – фінансові ресурси; переносити воєнні дії на територію противника; вносити розбрат до його лав; вести корпоративну війну його ж зброєю; використовувати тактику малих ударів із масштабними руйнівними наслідками; вживати дієвих заходів своєчасно, чітко та грамотно, виходячи з наявних можливостей та поточної ситуації.

Для усунення виявлених недоліків, використовуючи досвід розвинених країн, необхідно скоригувати чинне в Україні законодавство, орієнтувавши його на передачу підприємств, незалежно від організаційно-правової форми та виду власності, у руки найбільш ефективного власника. Основою такого законодавства має бути узгодженість із державною промисловою політикою, пов'язаною з розвитком різноманіття виробничих форм власності, що на рівних конкурують між собою. Задіяні при цьому механізми регулювання слід формувати під вже поставлені цілі та заздалегідь спроектовані процеси з необхідним набором захисних і стимулюючих вітчизняного виробника заходів. Зазначене сприятиме

збереженню, підтримці та динамічному розвитку успішно діючих і перспективних суб'єктів ринкових відносин. В іншому випадку проводити осмислену економічну політику неможливо.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дорошук Г. А., Дашченко Н. М., Антошкіна В. І. Антикризове управління підприємством : навчальний посібник. Одеса : Стандарт, 2007. 320 с.
2. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. *Відомості Верховної Ради України*. 2008. № 50. Ст. 362.
3. Про оцінку земель : Закон України від 11.12.2003 № 1378-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2004. № 15. Ст. 114.
4. Про поводження з радіоактивними відходами : Закон України від 30.06.1995 № 259/95-ВР. *Відомості Верховної Ради України*. 1995. № 28. Ст. 183.
5. Захарченко В. І., Меркулов М. М., Балахонова О. В. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті : навчальний посібник. Львів : Магнолія-2006, 2012. 352 с.
6. Критерії ефективності управління корпоративними правами держави. *Інвест-газета*. 2009. № 25 (696). С. 12–14.
7. Росс С., Вестерфілд Р., Джордан Б. Основи корпоративних фінансів / пер. з англ. ЛБЗ, 2000. 758 с.
8. Смелзер Н. Соціологія / пер. з англ. Одеса : Фенікс, 1994. 726 с.
9. Стігліц Дж. Великий розподіл / пер. з англ. Київ : Наш Формат, 2018. 480 с.
10. Цивільний кодекс України : редакція станом на 12.03.2015. Суми : ТОВ «ВПП «ДРУК»», 2015. 340 с.
11. Bean R. Comparative Industrial Relations. 6th ed. Routledge, 1998. 298 p.
12. Gilson S. C. Creating Value through Corporate Restructuring. John Wiley and Sons Inc., 2003. 515 p.
13. Larsen D. M. The Modern Exodus. Transformation and Renewal in the Desert of Post-Communism. Brunazova Book, 2002. 592 p.
14. Lavigne M. The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy. 2th ed. Macmillan Press, 1998. 295 p.
15. Robbins S. P. Organizational Behavior. 8th ed. Prentice Hall, 1999. 673 p.
16. Stern N. The Transition in Eastern Europe and the Former Soviet Union: Some Strategic Lessons from the Experience of 25 Countries over Six Years. Conference Paper. OECD/CCET Colloquium. Paris, 1996, May 29–30.

1.7. КОРПОРАТИВНІ ЗАХОПЛЕННЯ ЧЕРЕЗ РИНОК ЦІННИХ ПАПЕРІВ

У сучасних умовах економічного розвитку та глобалізації «рейдерство» є одним із найбільш актуальних і водночас небезпечних явищ, що впливають на стабільність бізнесу, економічне зростання та інвестиційну привабливість країн. Рейдерство, яке за своєю суттю являє собою незаконне чи напівзаконне захоплення підприємств або майна, стало проблемою не лише для бізнес-спільноти, а й для урядів, що прагнуть забезпечити захист прав власності.

Незважаючи на численні заходи, які спрямовані на протидію цьому явищу, рейдерські схеми залишаються інструментом недобросовісної конкуренції та засобом тиску на бізнес. Це обумовлено як недосконалістю законодавства, так і слабкістю правозахисних механізмів у багатьох країнах, зокрема й в Україні.

Захоплення підприємств організованими злочинними групами залишається однією з найгостріших проблем сучасної України й здійснює стримуючий вплив на її економічне зростання. Хоча останнім часом організовані злочинні групи рідше вдаються до насильницьких форм захоплення підприємств, все ж залишається актуальною практика ворожих поглинань через ринок цінних паперів.

Організована злочинна група, захоплюючи підприємства, нерідко їх руйнує, позбавляючи людей роботи та створюючи підґрунтя для соціальних конфліктів. Навіть якщо захоплене підприємство згодом починає працювати, то в період захоплення, який може бути досить тривалим, воно не функціонує та зазнає розорення.

Відсутність значного позитивного ефекту від заходів, що реалізуються в рамках боротьби із захопленнями, пов'язане з недостатньо чітким розумінням сутності, масштабів і джерел небажаної практики. Загуменна Ю. робить висновок, що на сьогодні існує певна неузгодженість наукових позицій щодо питань про поняття, конкретні способи та суб'єктів протидії рейдерству [2]. Легеза Ю. визначає рейдерство як сукупність

дій, спрямованих на незаконне встановлення контролю над суб'єктами господарювання та/або протиправне захоплення їх майна [4]. Коломійчук В. рахує ключовою помилкою прибічників, які бажають створити окрему норму Кримінального кодексу України під назвою «Рейдерство», а саме в тому, що існує певна складність та динамічність розвитку форм цього явища. Автор додає: «Рейдерство не вчиняється в один момент і є системою взаємопов'язаних дій» [3, с. 126].

Довідники та словники доволі вузько визначають етимологію та поняття «рейдерство», наприклад «рейдер» – особа, яка починає активно скуповувати акції компанії з метою отримання контрольного пакету акцій. Офіційні визначення поняття «рейдер» в законодавстві України чи міжнародних актах відсутні, оскільки цей термін зазвичай трактується в контексті суміжних правових явищ, як-от незаконне заволодіння майном чи корпоративними правами. Проте у наукових дослідженнях і правозастосовній практиці це поняття широко використовується. Для більш глибокого та ґрунтового вивчення даного питання пропонуємо розглянути декілька розповсюджених поглядів з приводу цього питання:

1) відповідно до економічного словника-довідника: «рейдер – це суб'єкт, який організовує чи здійснює насильницьке або незаконне заволодіння підприємством чи його активами з використанням економічних, юридичних, адміністративних чи інших механізмів [1, с. 115];

2) відповідно до наукового погляду: «рейдер» – це фізична чи юридична особа, яка здійснює дії, які спрямовані на захоплення майна, корпоративних прав чи активів підприємства з використанням незаконних, напівзаконних або сумнівних юридичних схем;

3) відповідно до українського законодавства: в офіційних нормативно-правових актах термін «рейдер» прямо не визначений, але в законах України «Про акціонерні товариства» та «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань» описуються механізми протидії рейдерським діям, зокрема незаконному внесенню змін

до реєстрів [7; 8]. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії рейдерству» описує дії, які можна вважати рейдерськими. Зокрема, це:

- незаконне заволодіння майном або корпоративними правами через підробку документів;
- внесення незаконних змін до державних реєстрів;
- недружні злиття чи поглинання з порушенням прав акціонерів або власників [6];

4) у міжнародній практиці рейдерство розглядається як недружнє поглинання, що часто відбувається шляхом використання шпарин у законодавстві, корупційних механізмів або насильницьких дій. В Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD) рейдерські дії часто аналізуються в контексті корупції та недобросовісної конкуренції [9];

5) відповідно до рішення Верховного суду України (справа № 910/1234/19) було зазначено, що рейдерство включає порушення законних прав власників через протиправні реєстраційні дії або маніпуляції з корпоративними правами, що ведуть до втрати контролю над підприємством.

Отже, спробуємо надати наступне визначення *рейдерству* – це перманентна діяльність стійких формальних і неформальних груп, яка спрямована на отримання доступу до використання, розподілу та контролю активів інших суб'єктів господарської діяльності.

Рейдерська діяльність являє собою послідовну або паралельну реалізацію проєктів щодо захоплення. Кожен із таких проєктів включає комплекс взаємопов'язаних заходів, часові межі яких не завжди можна передбачити. Наразі в цій сфері домінуюче положення займають недружні поглинання через ринок цінних паперів. Аналіз численних публікацій у діловій періодиці дозволяє виділити кілька найбільш поширених форм рейдерства на ринку цінних паперів:

- 1) скупка дрібних пакетів акцій;
- 2) скупка боргових зобов'язань підприємства;
- 3) придбання контрольного пакета акцій;
- 4) маніпуляції з привілейованими акціями;

5) зловживання правами, які надаються міноритарним акціонерам;

6) реєстрація додаткової емісії акцій та її розміщення серед організованої групи осіб, у результаті чого відсоткове співвідношення акцій змінюється на користь останніх;

7) підробка передавального розпорядження, яке подається реєстратору, а також таких документів, як рішення зборів акціонерів, витяги з реєстру акціонерів акціонерного товариства, які дають право на здійснення операцій із акціями компанії;

8) використання технології подвійних стандартів – створення рейдерами дубльованого реєстру власників цінних паперів і паралельних органів управління.

На нашу думку, розробка заходів із обмеження недружніх поглинань повинна враховувати той факт, що рейдерство має низку стійких ознак, які суттєво відрізняють його від силового захоплення і ставлять на вищий щабель в еволюційному розвитку ринку корпоративного контролю.

Світовий досвід у питаннях протидії недобросовісним захопленням є досить значним. При цьому варто зазначити, що в процесі реалізації заходів із захисту від рейдерства найважливішим є організація роботи компанії таким чином, щоб не залишати можливостей для її захоплення. На сьогодні існує безліч механізмів, стратегій та тактик боротьби з рейдерством і попередження недружніх поглинань.

1. У разі заволодіння рейдерами реєстра власників цінних паперів укладається новий договір про ведення реєстру власників цінних паперів з іншим реєстратором, а старий реєстр визнається через судові інстанції втраченим.

2. У разі спроби ворожого поглинання компанії застосовуються так звані «отруйні пігулки» – цінні папери, які надають їхнім власникам особливі права на придбання додаткових звичайних акцій компанії за заздалегідь узгодженою ціною або зі знижкою 50–75 % від ринкової вартості.

3. Для запобігання рейдерським захопленням створюється така корпоративна структура, яка робить неможливим придбання контрольного пакета акцій без згоди власника. Наприклад,

блокувальний пакет акцій знаходиться у власників і не виставляється на зовнішній ринок.

4. Щоб придбання акцій компанії було непривабливим для агресора, до статуту вносять положення про справедливу ціну акцій, яке вимагає, щоб покупець контрольного пакета акцій виплатив усім іншим акціонерам таку саму (або найвищу) ціну, за якою він придбав контрольний пакет.

5. З метою запобігання недобросовісності з боку співробітників компанії, які можуть прагнути нажитися на її капіталах, повноваження розпоряджатися цінними паперами, що перебувають на балансі компанії, надаються виключно її генеральному директору. Контролювати одного керівника легше, ніж кількох співробітників із відповідними довіреностями. Особливо це актуально в разі, якщо буде доведено, що під час продажу акцій використовувалися підроблені документи – тоді цінні папери будуть повернуті їх початковому власнику. У випадку продажу цінних паперів – уповноваженою особою компанії доведеться доводити в суді, що компанія не мала наміру продавати їх покупцю. Якщо ж довірена особа, продавши акції, просто зникне з вирученими коштами, цінні папери не будуть повернуті продавцю.

6. Для ускладнення умов ухвалення позитивного рішення під час голосування про зміну контролю в компанії встановлюється вимога про необхідність згоди не менше ніж 2/3 від усіх голосуючих акцій для схвалення угоди про зміну контролю. Якщо абсолютна більшість голосує за схвалення угоди, акціонери, які голосували проти, мають право продати свої акції за «справедливою ціною».

7. Під час придбання цінних паперів необхідно дуже ретельно дослідити обставини попередніх угод із цими акціями. Доцільно встановити попередніх власників цінних паперів і зв'язатися з ними, щоб з'ясувати, чи справді вони продавали зазначений пакет акцій. У таких випадках завжди слід пам'ятати, що при поверненні акцій їх початковому власнику найбільше ризикує останній власник цінних паперів, який може втратити як акції, так і гроші, сплачені за них.

8. Для запобігання захопленню підприємства до його статуту вноситься положення про те, що члени ради директорів можуть бути зміщені лише за наявності обґрунтованої причини. Такими причинами можуть бути: шахрайство, привласнення активів компанії, переслідування особистих інтересів за рахунок організації. Наприклад, статuti 10,3 % компаній, які проводили IPO у США, забороняють достроково припиняти повноваження члена ради директорів без зазначення причини.

9. Абсолютна більшість голосів для дострокового припинення повноважень члена ради директорів або для внесення змін до статуту. Це означає, що для дострокового припинення повноважень членів ради директорів або внесення змін до положень статуту компанії необхідно не менше 75 % акцій. У випадку, якщо керівництво контролює понад 25 % акцій, таке положення статуту фактично блокує процес ворожого поглинання.

10. Для уповільнення захоплення контролю над підприємством на термін до одного року позачергові збори акціонерів мають бути скликані лише за вимогою ради директорів. Наприклад, статuti 24,5 % компаній, які проводили IPO, забороняли акціонерам скликати позачергові збори акціонерів без згоди ради директорів або керівництва компанії. Таким чином, агресор, щоб винести на голосування будь-яке питання про зміну контролю, змушений чекати чергових зборів.

11. Використання «золотих, срібних і олов'яних парашутів». Це положення в трудових контрактах, яке передбачає, що в разі дострокового припинення контракту та зміни контролю над компанією працівники отримують значну грошову компенсацію.

«Золоті парашути» зазвичай призначені для генерального директора та топ-менеджерів корпорації. Їхній розмір має становити щонайменше три річні базові зарплати плюс бонуси. «Срібні парашути» передбачені для менеджерів середньої ланки й зазвичай становлять від 1,5 до 2-річних зарплат із бонусом. «Олов'яні парашути» гарантують виплати всім іншим працівникам компанії. Розмір таких виплат залежить від стажу та віку працівника, але не перевищує 1,5-річної зарплати. Усі «парашути», як правило, набувають чинності за умови настання двох подій: зміни

контролю над корпорацією та подальшого звільнення працівника, якщо ці зміни не підконтрольні менеджерам корпорації.

Водночас існує комплекс кримінально-правових норм, які вкрай рідко застосовуються, а отже, відсутня слідча та судова практика у сфері недружніх поглинань організацій. Це зумовлено насамперед дією корупційних проявів у зазначеній сфері.

Окремого розгляду заслуговує кримінально-правова кваліфікація таких злочинів, до відповідальності за які можуть бути притягнуті як особи, які здійснюють незаконним засобом збір відомостей, що складають комерційну таємницю, а також особи, які надають розголосу відомості, які були їм доведені, або відомі по роботі. В число таких осіб входять співробітники й керівники фірми реєстратора. Для того, щоб правомірно кваліфікувати протиправні дії осіб, які отримали доступ до інформації у реєстрі власників цінних паперів, доцільно змінювати відповідні статті у Кримінальному кодексі України через норму, яка передбачає відповідальність за використання конфіденційної інформації у злочинних цілях [5].

На завершення можна зазначити, що захоплення підприємств зазвичай здійснюється кримінальними методами, які тісно пов'язані з діяльністю організованої злочинності в економічній сфері. Заволодіння власністю з використанням кримінальних методів призводить до розорення законного власника, але цим негативні наслідки не обмежуються. Рейдерство, як правило, супроводжується створенням шокової атмосфери на підприємстві, зупинкою технологічного процесу, втягуванням персоналу в конфлікт, що само по собі загрожує незаконними, часто насильницькими діями. Рейдерство є інструментом подальшої криміналізації економіки України в умовах війни та легалізації організованої злочинності.

Для підвищення рівня захищеності власності та власників підприємств необхідно вдосконалення чинного законодавства України та створення взаємопов'язаного комплексу правових норм, спрямованих на систематизацію корпоративних відносин і протидію незаконним захопленням майнових комплексів юридичних осіб. Ефективність заходів із протидії рейдерству може

бути забезпечена завдяки спільним зусиллям держави в особі правоохоронних, законодавчих, судових, контрольних та наглядових органів, а також суспільства (громадських організацій і установ) у цілому.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічний словник-довідник / під ред. В. Д. Базилевича. Київ : Академвидав, 2012.
2. Загуменна Ю. О. Рейдерство як загроза національній безпеці України. *Право.ua*. 2018. № 3. С. 91–96.
3. Коломійчук В. О. Щодо криміналізації рейдерства як окремого складу кримінального правопорушення. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2022. № 2. С. 123–126.
4. Легеза Ю. Особливості кримінальної відповідальності за рейдерство. *Наукові праці МАУП. Юридичні науки*. 2022. № 1 (61). С. 42–49.
5. Проект Кримінального кодексу України : редакція станом на 08.06.2024. URL: <http://newcriminalcode.org.ua/criminal-code>
6. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо протидії рейдерству : Закон України від 05.12.2019 № 340-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/340-20#Text>
7. Про акціонерні товариства : Закон України від 27.07.2022 № 2465-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2465-20#Text>
8. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань : Закон України від 15.05.2003 № 755-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>
9. OECD Handbook on Economic Crime Prevention, 2021.

Глава 2

НОВІ ЕФЕКТИ РОСТУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ В СТАЛОМУ РОЗВИТКУ

2.1. Використання міждисциплінарного підходу до аналізу росту та постіндустріальних перетворень

Сьогодні постає нагальна потреба в обґрунтуванні проведення досліджень посткласичних підходів до аналізу економічного росту в умовах проведених постіндустріальних перетворень як у глобальній економіці так й у вітчизняній. Можливо при цьому застосовувати міждисциплінарний підхід, як синтез методів із різних наук, результатом чого може статися створення визначення методологічного підходу, який буде більш адекватно описувати траєкторії динаміки сучасної інноваційної системи в умовах побудови основ сталого розвитку.

Національна економічна стратегія (2021 р.) проголосила: «Україна має суттєві стратегічні переваги завдяки природним ресурсам, географічному положенню та якості людського капіталу, що загалом може стати основою для стрімкого економічного зростання держави. ...Україна є однією з найбільших за територією та кількістю населення держав Європи, але також однією з найбідніших. Попри те, що Україна посідає 56 місце у світі за розміром ВВП в абсолютному вимірі, за показником ВВП на душу населення Україна займає лише 119 позицію» [5, с. 8]. Така констатація була напередодні повномасштабного вторгнення. А після Революції Гідності одним із векторів Стратегії

сталого розвитку (2015 р.) було проголошено: «вектор розвитку – це забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя» [7, с. 8]. Серед першочергових реформ і програм повинна бути: «1) реформа системи національної безпеки та оборони. Головна мета – підвищення обороноздатності держави, реформування Збройних Сил України та інших військових формувань України відповідно до сучасних вимог та з урахуванням досвіду, набутого у ході антитерористичної операції, а також розвиток оборонно-промислового комплексу для максимального задоволення потреб армії» [7, с. 8].

У такому стані національної економіки спробуємо розглянути найважливіші аспекти підходу до аналізу економічного зростання та необхідних постіндустріальних перетворень з позицій теорії економічного росту.

Більшість економістів наводять чітку межу між питаннями ефективності та справедливості. Дискусії про ефективність розглядаються як частина позитивної економічної теорії, яка має справу з фактами і реальними залежностями. Дискусії про справедливість – це частина нормативної економічної теорії, тобто тієї галузі науки, яка спробує робити судження про те, добрі або погані конкретні економічні умови та політика [2, с. 17]. Схиляємося до позитивної теорії, яка, не пропонуючи ніяких оціночних суджень, фокусує свою увагу на процесах, в результаті дій яких люди отримують відповіді на основні економічні питання: аналіз дії економіки, вплив визначених інститутів та політичних дій на економічну систему. Позитивна наука прослідковує зв'язок між фактами, шукає закономірності, які вимірюються у процесах, що відбуваються у господарському житті. Аналогічної думки дотримується також Харві Дж.: “Normative economics, or ‘political economy’ as economics was originally called, accepts the analytical methods of positive economics in formulating theories” [10, с. 13].

Специфіка сучасного етапу розвитку теорії економічного зростання, що відбувається під впливом методологічних парадигм, які долають обмеження рівноважного підходу, полягає у розробці теоретичних і методологічних основ інноваційного

механізму зростання, що мобілізує внутрішні джерела [4, т. 1, с. 384–385]. Зміст сучасної економічної динаміки становлять не кількісні зміни параметрів, а зміна типів реакцій на впливи зовнішнього середовища. Інноваційні реакції економічних агентів і економічної системи в цілому зумовлюють формування нових комбінацій факторів виробництва, нових можливостей розвитку технологій, організації та менеджменту [4, т. 1, с. 381]. Центральним стає питання про ендегенні джерела динамічної нестабільності економічної системи, що породжується ефектом позитивного зворотного зв'язку, коли саме система породжує імпульси для множинних якісних деформацій [8, т. 1, с. 13–14]. (Ефекти зворотнього зв'язку (feedback effects) – зміни у цінах та обсягах обігу товарів на одних ринках у відповідь на зміни цін на взаємопов'язаних ринках [8, т. 2, с. 346]). Але Кіндзерський Ю. попереджає, наводячи слідуючу точку зору: «Домінування постіндустріальної парадигми в розвинених країнах заміщується парадигмою «промислового ренесансу», без якого інформаційна та фінансова складові економіки не зможуть у подальшому забезпечити їй конкурентоспроможність» [3, с. 51].

Якісні системні зміни зумовлюють перехід до нової міри економічного зростання, породжують необхідність нового синтезу фундаментальних теоретичних і методологічних побудов, що розкривають зміст вартості та доданої вартості, нерівноваги, нестійкості та невизначеності. Визначення економічного зростання, розглянутого крізь призму нової міри, не обмежується кількісними характеристиками, а трактується, по-перше, як радикальне реформування системи суспільних відносин і, по-друге, як сутнісний критерій змін, що відбуваються, який визначає результати функціонування національної економіки в цілому [4, т. 1, с. 380]. На нашу думку, саме нові соціально-економічні відносини, що передбачають глибокі структурні зміни економічної системи, реформування економічної поведінки та механізмів взаємодії поведінкових реакцій, визначають сучасну якість економічного зростання. Харві Дж. підкреслює: "Economic growth is the major factor for achieving improvements in the standard

of living – more consumer goods, better living conditions, a shorter working week, and so on” [10, с. 407].

Класичні обмеження ортодоксального категоріального апарату теорії економічного зростання долаються, дослідження поглиблюються до рівня виробничих відносин. Блауг М. стверджує: «Закон тенденції норми прибутку до зниження є основоположним в марксистському аналізі циклічного характеру економічного росту при капіталізмі» [1, с. 232]. Властивість матеріальності економічного зростання підкріплює трактування економічного зростання як якісної ознаки зростаючого масштабу економіки. Цей підхід не суперечить утвердженню раніше кількісному підходу Кузнеця С. щодо періодизації економічного зростання. Кількісні міри зростання залишаються затребуваними при зіставленні та вимірюванні початкового, фактичного та запланованого станів економіки [1, с. 660]. Блауг М., наприклад, наводить: «Абсолютний період виробництва можливо визначити як інтервал часу між першим використанням первісних факторів виробництва і появою кінцевого продукту, у виробництві якого ці фактори задіяні» [1, с. 473].

Постіндустріальні форми економічного зростання передбачають зміну структури виробництва, інтелектуалізацію всіх аспектів життєдіяльності, широке впровадження штучного інтелекту. Відбувається експансія сфери послуг, а також виробництво фундаментальних результатів, технологій, програмного забезпечення та інших нематеріальних багатств, розвиток фінансового сектору, логістики, водночас із скороченням кількості зайнятих і обсягів виробництва у сировинних галузях (первинний сектор) та обробній промисловості (вторинний сектор). При цьому сам процес експансії постіндустріальних секторів економіки є неоднорідним. Більш інтенсивно розвиваються сфери діяльності, які орієнтовані безпосередньо на людину, на збереження та підтримку її здоров'я, освіти, виховання, формування кваліфікації [4, т. 2, с. 388].

Трансформується і факторна структура економічного зростання. Якщо на індустріальній стадії зростання серед факторів домінував фізичний капітал, то поступове нарощування

внеску людського капіталу знаменує початок становлення постіндустріального періоду. В економічній науці завершується домінування технократичного підходу. Одновимірне товарно-вартісне світосприйняття економічного максимізатора прибутку та загальної корисності придбаних благ трансформується у різноманіття соціальної багатовимірності економічної думки. Виникає потреба в новому підході до вивчення соціально-економічної дійсності, який постулює значущість ролі соціальних форм та інституційних механізмів їх змін. При цьому, як підводить підсумок у своїй праці Блауг М.: «В економічній науці нема простих правил для того, щоб відрізнити вірну теорію від невірної, адекватну від неадекватної» [1, с. 659].

Методологічний підхід індустріального періоду, постулюючи на можливості встановлення рівноваги, коли економічна система представлена як лінійно залежна від керуючого параметра, а отже, детермінованою в будь-який момент часу і стійкою на безлічі рідкісних ресурсів, прийшов у суперечність із труднопрогнозованими реальностями сучасного господарського життя [12]. Статистика свідчить про наростаючу структурну трансформацію економіки, зростання продуктивності праці в промисловості, сфері послуг та інвестиційній діяльності, що не вкладається в рамки теорії статичної рівноваги. (Хайман Д.: «Порівняльний статистичний аналіз використовує логічні методи, щоб прослідкувати впливи економічних умов на рівноважні величини змінних, які намагається роз'яснити економічна модель» [8, т. 1, с. 32]). Логіка ідеальної статичної рівноваги, яка заснована на обмеженнях спадної віддачі, розходиться з емпіричними даними. Економічний прогрес характеризується як динамічний і піддається симптоматиці нерівноважних сил, як рух від рівноваги, відхід від колишньої траєкторії економічної динаміки. Традиційний інструментарій наукового мейнстриму виявляється неспроможним пояснити економічну поведінку в умовах невизначеності, нестійкості та нерівноваги, що є характерним для постіндустріальних перетворень.

Перехідні процеси, що призводять до фундаментальних зрушень в економічному розвитку, виявили обмеженість

неокласичного та неокейнсіанського уявлення про лінійність зростання економіки фабрик і заводів, коли в результаті нарощування традиційних факторів виробництва, і передусім інвестицій у фізичний капітал, відбувається збільшення реального випуску продукції. Проте зазначена обмеженість не зменшує значущості внеску неокласичної та неокейнсіанської традиції в сучасну теорію економічного зростання. Блауг М. узагальнював: «Непохитний методологічний гріх неокласичної теорії полягав у тому, що вона незаконно використовувала мікростатичні теореми, які були виведені із-за «позачасових» моделей, в яких був відсутній технічний прогрес і збільшення доступних ресурсів, для передбачення руху подій у реальному світі» [1, с. 650]. Узгодження класичного та посткласичного підходів відбувається шляхом розмежування тривалості періодів макроекономічного та соціально-економічного аналізу. Неокласична парадигма, безсумнівно, домінує в короткостроковому періоді. Тоді як альтернативні до неокласики напрями сучасної економічної думки – посткейнсіанство, неорікардіанство, інституціоналізм – здійснюють аналіз із урахуванням довгострокових перспектив.

Досліджуючи особливості сучасного економічного росту в постіндустріальних перетвореннях, а конкретно такий напрям, як “Fundamental Changes in the Composition of the National Output”, Харві Дж. звертає увагу: “As a country’s standart of living improves, so spending switches from agricultural to manufactured goods and then towards services. Since the opportunities for employing more capital and technical improvement are greatest in manufacturing, the growth rate increases as countries industrialise but then slows down as the relative demand for personal and government services increases” [10, с. 410].

Аналітичний інструментарій і методологічні парадигми посткласичної школи історично є більш адекватними для дослідження постіндустріальних перетворень, яка пододала вузькі рамки раціональної поведінки. Базовою перевагою посткласики є її соціальність, на відміну від технократизму неокласики [4, т. 2, с. 372–373]. Стосовно України, де диференціація доходів населення не вписується в стандарти розвинених економік,

це також означає можливість дослідження соціальних питань розподілу національного доходу та оцінки соціально-економічної стійкості великого вітчизняного бізнесу. Облік трансформації соціально-економічних відносин дозволить розробити дієву модель соціальних взаємодій, яка здатна забезпечити стійке економічне зростання української економіки в умовах початкового етапу постіндустріалізації і сформованих бізнес-структур.

Складність і масштабність завдань, що постають перед суспільством, яке стало на шлях постіндустріалізації, зумовлюють застосування міждисциплінарного підходу, що формує підґрунтя для синтезу методів, які використовуються різними науками. Це слугує імпульсом для формування нелінійного наукового пізнання. Результатом методологічного синтезу стає створення синергетичного підходу, що адекватно описує біфуркаційні траєкторії нестійких економічних процесів, а також поведінку складних відкритих систем, які функціонують у стані нерівноваги. Нелінійність проявляється в існуванні критичного значення керуючого параметра, з якого вектор руху системи різко змінюється, тобто спостерігається біфуркація.

На відміну від неокласичної традиції, яка вирішувала завдання максимізації короткострокового прибутку фірми в умовах досконалої конкуренції масового процесингового виробництва, представники одного з напрямів посткласичної школи – посткейнсіанства – розглядають інвестиційні рішення фірми в умовах недосконалих ринкових структур постіндустріального суспільства [8, т. 2, с. 195]. Їхній підхід до формування моделі поведінки передбачає відокремлення прийняття інвестиційного рішення від цінових уподобань, а сама модель прийняття рішення будується на порівнянні поточних вартостей початкових інвестицій і потоку майбутніх грошових надходжень [8, т. 2, с. 209–211].

Подальше врахування інституціональних ідей у руслі, заданому посткейнсіанцями, породжує синтетичний підхід до оцінки ризиків формування майбутніх вартостей. Інвестиційне рішення об'єктивно постає як складний результат взаємодії капітальних, технологічних, соціальних та інституціональних факторів [4, т. 1, с. 392–393]. Здійснюється перехід від неокласичного

трактування поняття раціональності до процедурної раціональності посткейнсіанців. Через об'єктивну неможливість оперативного аналізу й оцінки суб'єктом усіх можливих альтернатив пропонується приймати рішення, спираючись на використання певних недосконалих, але суспільно визнаних процедур і правил. Ці правила, які не пов'язані з максимізацією функції корисності, дозволяють людям раціонально діяти в умовах невизначеності. Вони не дають оптимального рішення в кожний конкретний момент часу, але допомагають наблизитися до нього. Пустовойт Р. підтверджує: «Якщо індивіди за неокласичною теорією намагаються до максимізації корисності, а фірми – до максимізації прибутку, то слід визнати, що у реальному житті і ті та інші володіють обмеженими можливостями отримувати та аналізувати повну інформацію для прийняття оптимального рішення, а підприємці внаслідок цього не в змозі передбачити усі можливі ситуації як *ex ante*, так й *ex post*» [6, с. 57].

Труднощі прогнозування вітчизняної траєкторії зростання при проведенні постіндустріальних перетворень зумовлені низкою наступних загальних і специфічних причин.

По-перше, атрибутом постіндустріальної економіки є об'єктно-суб'єктна суміщеність. Економічні агенти здійснюють дії в очікуванні деякого результату, отже, на економічні дії впливають очікування. Економічний агент залежить від дій інших агентів у своєму очікуванні досягнення майбутнього результату. Економічні суб'єкти прагнуть сформулювати думку про те, якою буде середня думка суб'єктів. Іншими словами, кожен намагається сформулювати прогноз очікування про результат (і всі інші теж), який є функцією очікувань кожного. Відмінності між суб'єктом і об'єктом стираються. Економічні агенти – це суб'єкти, а об'єкт, який вони намагаються спрогнозувати, – це функція самих же економічних агентів – суб'єктів. Суб'єктно-об'єктне проникнення призводить до глибокої невизначеності [4, т. 2, с. 373–374].

По-друге, характеристиками сучасного економічного зростання є висока динаміка і комплексний масштабний характер соціально-економічних трансформацій. У результаті часові горизонти економічного прогнозування звужуються.

Використання традиційних підходів стратегічного планування може закріпити на далеку перспективу виявлені сьогодні і сприймані політиками та їхніми економічними радниками як прогресивні пріоритети розвитку [11]. Насправді результат може виявитися прямо протилежним: відбудеться консервація минулого досвіду, тоді як інші економіки значно просунуться, обравши іншу траєкторію руху.

По-третє, розширення нематеріальної сфери діяльності практично знімає ресурсні обмеження. Масштаби економіки багатозразово зростають із одночасним скороченням частки масового процесингового виробництва і посиленням індивідуалізації потреб [9]. За деякими оцінками, сучасне масове виробництво у розвинених країнах на початку XXI ст. складає вже не більше третини всієї продукції, решта припадає на дрібносерійні вироби (від 10 до 2000 штук), які орієнтовані на смаки того чи іншого контингенту покупців, причому значно скорочується цикл виготовлення [4, т. 1, с. 383].

По-четверте, зростаюча інтенсивність відносно недетермінованих змін постіндустріальної економіки зумовлює швидше знецінення завойованих конкурентних переваг. Жодна конкурентна перевага не може протриматися так довго, щоб забезпечити власникам досить тривалий період присвоєння наддоходів [8, т. 2, с. 262–263]. Водночас соціоекономічна еволюція постіндустріальної економіки створює інші можливості розширеного відтворення доданої вартості. Лише створюючи принципово нову якість і інноваційні структури зростання ділової активності, які найадекватніше враховують змінені обставини, можна забезпечити конкурентні переваги.

По-п'яте, постіндустріальне суспільство перебуває в процесі свого становлення, а щодо України – лише зароджується. Його відмінні, конституючі властивості та ознаки ще формуються. Тим часом повне уявлення про будь-яке явище на рівні наукових узагальнень, як відомо, можна скласти, аналізуючи його на стадії зрілості.

По-шосте, специфіка української ситуації визначається обмеженнями вітчизняної моделі попереднього індустріального

зростання, що обумовлює неможливість використання закордонного досвіду в повному обсязі [3, с. 49]. Постіндустріальні соціально-економічні виклики розвинених економік формуються під впливом відмінних від вітчизняних соціальних та інституційних механізмів. Практика вітчизняної індустріальної динаміки, яка обумовлена ціновими шоками світового паливно-енергетичного буму, що призвело до вибухового розширення внутрішнього попиту, не гарантує ефективної адаптації економіки до нових постіндустріальних перетворень.

Об'єктивні обмеження, які зумовлені нинішніми прогалинами в знанні природи економічного зростання в період становлення постіндустріального суспільства, не означають принципової неможливості реалізації урядом конструктивної політики випереджувального зростання. Аналізуючи методи стимулювання економічного зростання, Макконнелл К. і Брю С. дотримуються формування постіндустріальної політики, «...завдяки якій уряд міг би узяти на себе пряму активну роль у формуванні структури промисловості для заохочення економічного росту» [4, т. 1, с. 393]. Потрібно лише враховувати, що на поточному етапі формування нової якості економічного зростання економісти та політики мають сформувати механізми оперативного моніторингу результатів і своєчасного коригування проведених постіндустріальних перетворень.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Блауг М. Економічна думка у ретроспективі / пер. з англ. Дело Лтд, 1994. 720 с.
2. Долан Е. Дж., Ліндсей Д. Ринок: мікроекономічна модель / пер. з англ. Автокомп, 1992. 496 с.
3. Кіндзерський Ю. В. Деіндустріалізація та її детермінанти у світі й в Україні. *Економіка України*. 2017. № 11 (664). С. 48–57.
4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Економікс: принципи, проблеми і політика. У 2 т. / пер. з англ. Республіка, 1992. Т. 1. 396 с. ; Т. 2. 400 с.
5. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. Затверджено постановою КМ України від 03.03.2021 № 179. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 8–36.

6. Пустовойт Р. Порівняльний аналіз неоінституціональної та неокласичної теорій. *Економіка України*. 2005. № 4. С. 54–59.
7. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020». Схвалено Указом Президента України від 12.01.2015 № 5/2015. *Урядовий кур'єр*. 2015. № 6. С. 8.
8. Хайман Д. Н. Сучасна мікроекономіка: аналіз та застосування. У 2-х т. / пер. з англ. *Фінанси і статистика*. 1992. Т. 1. 362 с. ; Т. 2. 371 с.
9. Farnham D., Pimloff J. *Understanding Industrial Relations*. 5th ed. Cassell, 1995. 449 p.
10. Harvey J. *Modern Economics. An Introduction for Business and Professional Students*. 7th ed. London: Macmillan Business, 1998. 548 p.
11. Ivancevich J., Matteson M. *Organizational Behavior and Management*. 5th ed. McGraw-Hill, 1999. 682 p.
12. Mankiw N. G. *Macroeconomics*. 5th ed. Worth Publ., 2005. 548 p.

2.2. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНЕ СПОЖИВАННЯ ЯК ЕФЕКТ ЕКОНОМІЧНОГО РОСТУ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У контексті продовження дослідження про застосування посткласичних підходів до аналізу росту в постіндустріальних перетвореннях (п. 2.1), спробуємо проаналізувати специфіку дії зростання виробничої відтечі у сьогоденних постіндустріальних перетвореннях, а також прослідити сітьову логіку взаємодій, що забезпечує поліноміальний темп зростання вартості сітьових структур.

Економічна потужність постіндустріальних перетворень у глобальному середовищі забезпечується формуванням, виробництвом й застосуванням ідей, інновацій, інтелектуальних технологій, які обумовлюють відмінні від індустріальних факторів економічного росту. Домінування частки високих технологій та послуг у вартості ВВП України, розширення інноваційного сектору національної економіки, розповсюдження

новітніх інструментів і механізмів дії ефекту доданої вартості можуть виступати відмінними ознаками сучасних постіндустріальних перетворень та економічного росту.

Причиною недостатньої реалізації існуючого потенціалу в Україні, як зазначає Національна економічна стратегія, «є проведення непослідовної політики протягом багатьох років. Незавершення реформ не дало змогу Україні на відміну від інших постсоціалістичних країн перейти в ефективну функціонуючу ринкову економіку. В результаті в Україні середній темп приросту ВВП у період з 1996 до 2019 р. становив лише 3,6 відсотка, тоді як в країнах Центральної Європи – 6,4 відсотка. Крім того, Україна зіштовхнулась із збройною агресією РФ, внаслідок якої тимчасово окуповано 7 відсотків території нашої держави (це на березень 2021 р.), на якій станом на 2013 р. проживало 13 відсотків населення України та формувалося 13,7 відсотка ВВП» [7, с. 8]. Але при цьому: «Україна отримала значні стартові можливості та ресурси після розпаду СРСР та здобуття незалежності – розвинений промисловий сектор, енергетичну та транспортну інфраструктуру, що відповідали потребам національної економіки» [7, с. 8].

Тепер нам вже у військовий час необхідно на якісно новій технологічній основі, за допомоги наших союзників та міжнародних кредитних установ, відбудувати економіку. На що необхідно в першу чергу звернути увагу, що організаційні форми реалізації високотехнологічної та інноваційної діяльності різноманітні й є прикладом успішного ведення бізнесу як на самостійних підприємствах малих і середніх розмірів, так і в складі потужних бізнес-груп [4, с. 136]. Однак існують об'єктивні обмеження на масштаби виробництва інноваційної продукції, споживання якої визначається більш багатю структурою потреб постіндустріального суспільства [10, с. 611]. Соціально-економічні наслідки розгортання п'ятого та шостого технологічних укладів неоднорідні. З одного боку, згасають старі індустріальні технології, що знижує сукупний попит, з іншого – «відкриваються» нові інтелектуальні технології, примножуючи сукупний попит і розширюючи ємність ринку шляхом створення нових виробництв, продукти яких

задовольняють не стільки традиційні, скільки формуючі новітні потреби людини і суспільства.

У постіндустріальному суспільстві завдяки цифровим технологіям задоволення більшості із забезпечуючих життєдіяльність потреб людини полегшено використанням побутових приладів, створюючих умови для формування більшого обсягу вільного часу споживача. Процес задоволення менш затребуваних потреб, які розвивають споживача шляхом привласнення ним, переважно, індивідуалізованих нематеріальних благ, апріорі потребує певної інтелектуальної підготовки. Інтелектуальне споживання, що розвиває людину за умов виникнення більшого ресурсу вільного часу, виступає платформою реалізації ефекту зростаючої віддачі у постіндустріальних перетвореннях.

Споживання інноваційної ідеї (що розвиває інтелектуальні послуги), внесок знань у вартість якої є значним, по-перше, несе в собі більший потенціал зростання порівняно зі споживанням матеріаломісткого продукту; і, по-друге, позбавлене природних обмежень, властивих задоволенню матеріальних потреб. Творчий розвиток людини, що відбувається в процесі інтелектуального споживання, слугує основою подальшого розширеного відтворення ідей [10, с. 162].

Створення будь-якого кінцевого інноваційного продукту можна розділити на два етапи: продукування і апробації ідеї та виробництва самого продукту. Перший етап включає стадії: фундаментальних досліджень, експерименту, дослідно-конструкторських розробок, виготовлення дослідного, потім промислового зразка, впровадження у виробництво. Тут створюються нематеріальні активи, у вартості яких висока питома вага доданої вартості і незначна частка матеріально-сировинної складової. Другий етап полягає у стандартизованому тиражуванні промислового зразка, у вартості якого переважають витрати на сировину і матеріали. Закономірно, що при індустріальних перетвореннях домінує виробництво першого етапу.

Позитивний ефект від масштабу властивий будь-якому й поточному і персоніфікованому інноваційному виробництву. Виробництво більшої кількості продукту означає отримання

більшого досвіду у виробничому процесі і розуміння того, як підвищити ефективність виробництва наступних копій. Однак співвідношення величин проміжного споживання і доданої вартості, створюваних на першому і другому етапах, має історичну і галузеву специфіку. Галузі економіки, які засновані на переважному використанні необроблених природних ресурсів (сільське господарство, добувна промисловість), є у більшій мірі галузями дії ефекту зменшуючої віддачі. Особливістю цих галузей епохи індустріалізації є перевищення вартості тиражування над вартістю ідеї. Галузі економіки знань у значній мірі підпорядковані дії принципу зростаючої віддачі. Їх продукція: результати досліджень, розвиваючі послуги, комп'ютери, ліки, озброєння, програмне забезпечення, телекомунікаційне обладнання передбачають великі початкові R&D інвестиції, що окупаються при великомасштабному виробництві. Витрати на проектування, розвиток і впровадження у виробництво нового автокара в рази перевищують витрати на крупносерійне виробництво його копії. Розробка зразка може займати до 95 % вартості продукту.

Досвід, отриманий при виробництві одного продукту або розробці певної технології, сприяє зростанню продуктивності праці. Механізми раціоналізації виробництва діють за принципом "learning-by-doing", виявленому Ерроу К. [11], що означає «навчання через досвід». Зі збільшенням кількості випущеної високотехнологічної продукції не лише зменшується вартість її виробництва, але й продукуються додаткові вигоди. Наприклад, на початку 1970-х японські автовиробники почали продавати значну кількість маленьких автомобілів у США. Оскільки Японія отримала обсяг ринку без більшої конкуренції з боку Детройта, їх інженери і робітники набували досвіду, витрати знизилися і продукція покращилася. Ці фактори разом з покращеними комерційними мережами дозволили японцям збільшити свою частку на американському ринку; робітники отримували більше досвіду, витрати продовжували знижуватися і якість стала ще кращою. Перш ніж Детройт зміг серйозно відповісти, цей позитивний зворотний зв'язок допоміг японським компаніям

здійснити серйозне проникнення на американський ринок маленьких автомобілів [6, с. 45–46].

Багато продуктів у постіндустріальних перетвореннях, такі як комп'ютери, програмне забезпечення або телекомунікаційне обладнання, працюють у мережах, що вимагають сумісності форматів. Коли один бренд отримує суттєву частку на ринку (Nvidia, Microsoft), користувачі мотивуються на подальше придбання продукції даного бренду-переможця для того, щоб мати можливість обмінюватися інформацією з більшістю користувачів, які вже використовують продукцію домінуючого формату. Тому чим більшу частку ринку вдається спочатку захопити, тим легше стає подальше просування цього бренду. Нарешті, високотехнологічні продукти, на відміну від сировинних товарів, вимагають спеціалізованого маркетингу і побудови спеціалізованих відносин з клієнтами.

При споживанні продукції, що використовується у мережах, користувач витрачає певні зусилля на вивчення і освоєння технології, що робить для нього перехід на продукт іншого стандарту економічно не виправданим. В умовах зростаючої віддачі, споживачам, що адаптувалися до звичних стандартів, потрібно запропонувати таке зниження цін, яке б компенсувало високі явні і неявні витрати перемикання (*high switching costs*) на нові стандарти. Хоча переможні технології (*locked-in technologies*), можливо, не покращуються з часом, зростаюча кількість користувачів робить їх економічно привабливими для використання потенційними споживачами [2, с. 6].

Загальноекономічною закономірністю постіндустріалізації будь-якої національної економіки стає цілеспрямоване перенесення індустріальних технологій другого етапу в економіки з дешевшими ресурсами. Спеціалізація компаній (країн) на окремих стадіях виробничого процесу, відома як аутсорсинг (або *production sharing* – пайове розподілення продукції), підвищує ефективність виробництва і менеджменту. У результаті міжкраїнного аутсорсингу вивільняються матеріально-сировинні і трудові ресурси постіндустріальних економік для інтелектуального виробництва другого етапу, а продукція поточного виробництва

надходить в економіку по імпорту. Приблизно років 20 тому деякі обробні виробництва були перенесені зі США в Китай. У результаті в США багато товарів можна придбати дешевше. Ціни на взуття і одяг у США впали на 30 % за останні 10 років, якісні комп'ютери і цифрові камери тепер можна купити у США дешевше, ніж це було при виробництві цих товарів в економіці США. Це вивільнило значні ресурси для розвитку інших галузей США. Це чистий виграш. Економіка США стала спеціалізуватися у просунутих технологіях: штучний інтелект, повітряні лайнери, телекомунікаційне обладнання, генетична інженерія, менеджмент і виробництво інтелектуальної власності.

Стратегічною перевагою постіндустріальних перетворень в економіці є побудова відмінної від індустріального суспільства ідеології гуманізації виробництва, мінімізації його матеріально-сировинної залежності і орієнтація на створення доданої вартості за допомогою застосування інтелектуальних технологій. У недалекому майбутньому національні запаси природних ресурсів помітно скоротяться, з'являться їх штучні аналоги-заміники. У результаті амбіції і авторитет країн, що трималися виключно на природних багатствах, підуть у минуле. По суті, у постіндустріальних країнах за допомогою трансферу матеріаломістких технологій проводиться далекоглядна політика упереджувального пом'якшення наростаючої жорсткості сировинних обмежень недалекого майбутнього. Прямим наслідком такої політики є сьогоденні відносно низькі темпи економічного зростання національних економік, які передають індустріальні технології, у порівнянні з динамікою масового процесингового економічного зростання країн-реципієнтів.

Для України зростає початкова потреба у розвитку людського капіталу. Однією зі стратегічних цілей Стратегії людського розвитку в Україні проголошено розбудову освіченого, добродісного, інклюзивного та інноваційного суспільства, в якому кожен громадянин має рівні можливості для навчання та розвитку, а наука є складовою економічного зростання [8, с. 10].

Останніми роками можливо спостерігати залучення темпів економічного росту постіндустріальних економік внаслідок

епідемії COVID-19, торговельних війн та інше. Але деякі економісти проблеми росту побачили вже в ранніх технологічних революціях (наприклад, заміна парових двигунів на електричні), коли поступово розповсюдження досягнень електроніки призвело до сповільнення темпів росту продуктивності праці [1, с. 437–438].

Головна причина зниження темпів економічної динаміки полягала в необхідності проведення надзвичайно витратного усвідомленого виведення застарілих способів організації виробництва та сформованої системи бізнес-процесів. До цього ж процес економічного розвитку може мотивовано стримуватися економічними агентами, які вклали величезні кошти в старі технології. Аналогічні процеси відбуваються і сьогодні при зміні індустріальних технологій на постіндустріальні.

Оцінка вартості створюваних у постіндустріальних перетвореннях ідей, що втілюються в балансах підприємств у формі нематеріальних активів, не вкладається в постулати традиційних теорій вартості. Причому йдеться не лише про адекватність накопиченого в операційному інструментарії часів індустріальної епохи новій якості вартості, створеної в постіндустріальному секторі, скільки про розробку сучасної парадигми вартості, яка аналітично просуває пізнання вартісного потенціалу постіндустріальних перетворень і способів його вимірювання. Складнощі емпіричного тестування теоретичних побудов, що пропонують вирішення проблеми вартості інтелектуальних і загалом нематеріальних активів, призводить до того, що науковий дискурс відбувається під потужним тиском запиту розвинених країн, які володіють вищою і постійно зростаючою часткою таких активів у національному багатстві й здатні змінювати на свою користь розподіл створюваних у масштабах світової економіки благ.

При вирішенні проблеми оцінки вартості нематеріальних благ потрібно враховувати фактор зростаючого домінування розвинених економік на світових ринках і пряму зацікавленість економічних агентів цих економік у поширенні впливу теоретичних побудов, що обґрунтовують вищу цінність зазначених виробничих факторів і значущість результатів оцінки вкладення

матеріальних факторів у динаміку соціально-економічного прогресу. Слід враховувати, що історична рента від інтелектуальних та взагалі нематеріальних активів концентрується в розвинених країнах, переважно у крупніших ТНК.

Іншою цілеспрямовано вибудовуваною перевагою країн, які модернізують сировинні технології, виступає пов'язаний із трансфером технологій експорт ідей, який забезпечує вплив на свідомість у світовому масштабі та створює матеріальні передумови реалізації необхідного в країні-експортері соціального й інституціонального порядку. Нематеріальність активу внутрішньо зумовлює реалізацію свідомості людини, яка не пов'язує його на матеріальному рівні та змушена вибудовувати віртуальні простори, практики його пізнання, що зумовлює ментальний характер прийняття рішень [13]. Інноваційні технічні рішення, новітні маркетингові підходи, промоушен-компанії, вплив на психологічному рівні насаджують національно-географічні стереотипи ментальності і, як наслідок, норми поведінки. Особливо це проявляється в молодіжному середовищі, де система життєвих цінностей і засад лише формується [5, с. 218–219]. Сприйняття закладених у віртуальний актив інтелектуальних ідей програмує потрібний напрям думок і зміст виробничих відносин щодо відтворення даного блага-ідеї. Ідеї, втілені в нематеріальному активі, наприклад goodwill, безпосередньо продукують ці відносини через втілення їх у товарно-матеріальну форму, наприклад, через закріплення їх у стандартах фінансового обліку та звітності.

Підтвердженням тези про те, що трансфер поточного виробництва до країн із дешевими ресурсами стає загальноекономічною закономірністю, а не є прерогативою лідерів постіндустріалізації, виступають факти підключення до цього процесу інших національних економік, які усвідомили перспективність співпраці в межах постіндустріальних перетворень, хоча й вимушено – внаслідок військової агресії (співпраця українських виробників різноманітних БПЛА / дронів, які набули значного досвіду під час цієї жажливої війни, з іноземними виробниками). Подібний трансфер технологій може бути визначений як сучасна

форма відносно нерегульованої конкурентної боротьби на міжнародних ринках. Відсутність міжнародних інститутів, що регламентують дії країн в загальних інтересах, апіорі породжує практично неконтрольований розвиток ситуації, внаслідок чого виграє власник інтелектуальної ренти [12].

Особливістю п'ятого і шостого технологічних укладів в економіці є звуження меж дії механізмів економії на масштабі. (Економія від масштабу (*economies of scale*) – зниження в довгостроковому періоді середніх витрат виробництва в результаті збільшення випуску. Отримана економія може бути розділена на внутрішню і зовнішню. Перша утворюється при зростанні окремої фірми і може мати технологічні, управлінські та фінансові джерела або бути результатом розподілу ризику. Зовнішня економія виникає при розширенні галузі, розмір якої може дозволити видавати систему спеціалізованої фахової підготовки, що знизить витрати всіх підприємств у галузі [8, с. 145]). Такі дії механізму зростаючої віддачі в цих секторах зумовлюються в основному ефектом поширення (дифузії) знань (*spillover effect*), ефектом притягнення рівних за кваліфікацією працівників один до одного (*matches of skills*) і мережевим ефектом (*network effect*). Збільшення числа співробітників і обсягу капіталу в даних сферах економічної діяльності не має прямої кореляції з більш інтенсивним зростанням обсягів випуску. Навпаки, можливий так званий зворотний ефект масштабу, коли збільшення масштабів виробництва супроводжується зростанням середніх витрат. Мережеві ефекти безпосередньо не пов'язані зі зростанням ефективності виробництва, тобто зі зниженням питомої ваги LRAC (*Long-Run Average Cost*), а є функцією числа споживачів продукції, тобто відображають питому складову позитивного ефекту масштабу.

Під час постіндустріальних перетворень великі зусилля напруженої конкурентної боротьби винагороджуються результатами дії ефекту зростаючої віддачі, що супроводжується зменшенням LRAC, лише для однієї компанії або декількох компаній. Навпаки, мережевий ефект зростаючої віддачі доступний усім учасникам мережі. Безліч виробників і споживачів мережі формують велику нову вартість і, відповідно, збільшують темпи

економічного зростання. Значущими прикладами прояву мережевих зовнішніх ефектів є наукові мережі та мережі start-up підприємств, де організація успішного науково-дослідного стартапу індукуює появу безлічі нових взаємодій у вже існуючій мережі.

Ефект зростаючої віддачі мережевих структур обумовлений іншим принципом взаємодії учасників мережі. Порівняємо результати появи одного $(n+1)$ -го споживача продукції машинобудівного заводу і підключення нового абонента компанії з мобільним оператором, який уже обслуговує n абонентів. У першому випадку кількість взаємодій зросте лише на одну нову, а приріст випуску – на величину додаткового замовлення нового споживача. У другому випадку кількість взаємодій теоретично може зрости на n , і це без урахування комунікації користувачів мережі в мультирежимі. Наприклад, якщо дохід компанії мобільного оператора від з'єднання абонента з іншим абонентом дорівнює 1 гривні, тоді мережа з 10 абонентів потенційно може генерувати дохід компанії у 90 гривень, абонентська мережа зі 100 абонентів – 9900 гривень. Зростання абонентського поля в десять разів призводить до більш ніж стократного збільшення виручки мобільного оператора [3].

При оцінці ринкової вартості мережевої компанії навіть за дохідним методом, не кажучи вже про витратний, необхідно враховувати не лише поточний формат доходу в мережі, але й її потенційні доходи, які не пов'язані безпосередньо з основною діяльністю. Наприклад, від паралельного використання можливостей мережі в альтернативних бізнес-цілях (реклама, дистрибуція товарів, маркетингове дослідження та ін.).

Таким чином, мережа, на відміну від традиційних структур комунікування, володіє поліноміальною (точніше квадратичною) логікою зростання: коли кожен буде комунікації з кожним, можливе поліноміальне зростання кількості комунікацій. Кількість взаємодій учасників мережі апроксимується значенням квадрата кількості учасників, тому можна говорити про квадратичне зростання взаємодій у мережі з появою кожного нового учасника. Відповідно, спостерігається мережевий ефект зростаючої віддачі від масштабу. Дана логіка визначена

в законі Меткалфа (Metcalf's Law: "The value of Windows increases exponentially as its users increase arithmetically") [3], який визначає кількісну оцінку мережевого ефекту. Закон проголошує: сукупна вартість мережі зростає експоненціально (точніше поліноміально) з арифметичним збільшенням кількості користувачів.

З економічної точки зору, кожна взаємодія створює певну вартість. Тоді вартість мережі з n учасників NV (Net Value) буде прямо пропорційна числу взаємодій учасників мережі:

$$NV = k \times n \times (n - 1), \quad (2.1)$$

де k – коефіцієнт пропорційності.

Темп росту числа взаємодій є спадним і оцінюється відношенням двох суміжних значень числа взаємодій учасників мережі:

$$\frac{n \times (n + 1)}{(n - 1) \times n} = \frac{n + 1}{n - 1}, \quad (2.2)$$

де n – число учасників мережі, $n > 1$ і є цілим числом [3].

Принцип мережевої організації та демасифікованості поширюється на всі сфери постіндустріальних перетворень, у тому числі й на освіту. Сучасні хаотично сформовані асоціації мережевих комунікацій починають конфліктувати з ієрархічною спадщиною індустріальної епохи. Мережева аудиторія надає перевагу традиційним технологіям освіти використання сучасних інструментів і методів on-line освіти: електронну пошту, обговорення на форумах, конструювання сайтів і т. ін. Вертикальні структури владних органів поступово збагачуються асоціаціями горизонтальних комунікацій з вищим рівнем ефективності в міру того, як з'являються технології організації горизонтальних комунікацій з меншими, ніж у вертикальних структурах, витратами. Інформація, що спрямовується за векторами «вгору-вниз», адресна, і тому представлена в цільовому форматі. Горизонтальна мережа, навпаки, або адресує інформацію багатьом учасникам мережі, характеристики яких можуть бути невідомі, або розміщує інформаційний пакет на платформі загального доступу. Тому адресне спотворення інформації тут практично відсутнє. Морфологія мережі добре пристосована до зростаючої складності взаємодій і непередбачуваних

моделей розвитку, що виникають із творчої потужності таких взаємодій [14].

Отже, людина, яка отримала знання і досвід у мережевих цифрових структурах і прийняла мережеву логіку, вже не належить одному підприємству, він може змінювати місце роботи, але залишатися в мережі. Характерними прикладами є мобільність професіоналів Кремнієвої долини або переміщення в колі програмістів, тісні стосунки з колегами, ефект дифузії нововведень, короткий життєвий цикл, функціонування підприємства, e-mail культура, обмін успішними практиками, – ось ключові характеристики мережевої культури постіндустріального суспільства. По-перше, економічне зростання в постіндустріальних перетвореннях зумовлюється дією нових ефектів, по-друге, збагачується саме поняття ефекту економічного зростання, урізноманітнюються форми його прояву. У постіндустріальний економічний простір поступово вбудовуються мережеві структури, що диктують мережеву логіку взаємодії і визначають необхідність зміни ментальності з метою прийняття нових практик комунікування, які стимулюють економічне зростання.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Блауг М. Економічна думка в ретроспективі / пер. з англ. Дело Лтд., 1994. 720 с.
2. Дубницький В. І., Захарченко В. І. Формування сучасного високотехнологічного промислового виробництва в межах реалізації концепції «Індустрія 4.0». *Економіка: реалії часу*. 2024. № 6. С. 5–16.
3. Закон Меткалфа. URL: stud.com.ua/35744/informatika/zakon_metkalfa
4. Захарченко В. І., Стремядін В. М. Проектування інтеграційних бізнес-структур у сучасному промисловому виробництві України : монографія. Одеса : Наука і техніка, 2016. 152 с.
5. Кузнецов Е. А. Методологія професіоналізації управлінської діяльності в Україні : монографія. Херсон : ОЛДІ ПЛЮС, 2017. 382 с.
6. Лайкер Дж. К. Філософія Toyota. 14 принципів роботи злагодженої команди / пер. з англ. Київ : Наш формат, 2017. 424 с.
7. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. Затверджено постановою КМ України від 03.03.2021 № 179. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 8–36.

8. Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. Київ : АртЕк, 2000. 640 с.
9. Стратегія людського розвитку. Затверджено Указом Президента України від 02.06.2021 № 225/2021. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 106. С. 8–11.
10. Федулова Л. І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика : монографія. Київ : КНТЕУ, 2015. 844 с.
11. Arrow K. J. The Economic Implications of Learning by Doing. *Review of Economic Studies*. 1962. Vol. 29 (June). P. 155–173.
12. Arthur W. B. Positive feedbacks in the economy. *Scientific American*. 1990. № 262 (Feb.). P. 92–99.
13. Perloff J., van Veld K. Modern Industrial organization. Harper Collin's, 1994. 973 p.
14. Wheelen T., David Hunger J. Strategic Management and Business Policy: entering 21st century global society. 6th ed. Addison-Wesley Pub, 1998. 334 p.

2.3. ОПТИМАЛЬНІ ВЗАЄМОДІЇ У ПРОЦЕСІ ОРГАНІЧНОЇ ПОБУДОВИ КАПІТАЛУ

В епоху глобалізації виробництва та споживання різноманіття товарів і послуг, які роблять життя людей більш комфортним, в контексті постіндустріальних перетворень слід уважніше придивитися до економічних (виробничих) та ринкових (торгівельних) взаємодій з урахуванням органічної побудови капіталу в контексті економічного розвитку [1, с. 167].

Досліджувані процеси супроводжуються постійною зміною власника, поглинаннями та роз'єднаннями створених благ в результаті їх обміну. Результат будь-якого виробництва полягає в ефективному обміні, що здійснюється через ринкові трансакції. Зауважимо, що при цьому більшість благ у суспільстві можуть бути надбані як через ринок, так і шляхом державного розподілу. Накопичений досвід українських реформ показує, що ринкова система зі своїми перевагами та недоліками краще пристосована до розподілу створених благ у порівнянні з планово-адміністративною. Ймовірно, вже недалекий час, коли ступінь задоволеності суспільства буде визначатися рівнем

освіти, наявністю та використанням вільного часу, що має викликати зміни низки положень економічної теорії.

Кожен з учасників ринкових відносин, маючи метою рівноцінний обмін, намагається отримати в його результаті вигоду. Саме вигода, яку отримують учасники ринку, дозволяє вдаватися до обміну знову і знову, шукаючи нові доходи. В іншому випадку, при відсутності вигоди, одна з сторін-учасників обміну зазнає фіаско, або переключиться на обмін з іншою особою, щоб знову урівноважити умови обміну [1, с. 172–173].

Звичайно, первинні потреби спонукають індивіда здійснювати різні угоди, але умова отримання вигоди робить цей обмін рівноважним, тобто, учасники знаходять точку рівноваги інтересів покупця і продавця (однак, ступінь задоволеності та кількість власності, отриманої в результаті розподілу, може бути різною, так як кожна зі сторін буде прагнути до максимізації своєї вигоди, границі якої не визначені у повній мірі). Щоб детальніше розібратися у цьому питанні, звернімося до робіт класиків, наприклад, Хікса Д., Нобелевського лауреата 1972 р. [9]. У роботі «Вартість і капітал», вперше після Маршалла, зроблена спроба систематичного аналізу основ неокласичної теорії. Робота містить численні посилення на «Принципи політичної економії», та все ж власну головну задачу Хікс вбачає не просто у підпорядкуванні та систематизації положень, які висловлювалися Маршаллом та його послідовниками. Вчений намагався вийти за межі традиційних схем, пропонуючи дещо інше трактування низки вихідних постулатів неокласичної теорії [9, с. 126–127]. Основне місце в роботі приділене вирішенню питань, що ставляться в рамках мікроекономічної теорії. Автор ретельно уникає будь-яких узагальнень, які не спираються на аналіз операцій окремих учасників ринкових процесів (на кшталт проголошеної Кейнсом тези про спадну граничну схильність до споживання). У всіх його теоретичних моделях передбачається, що: (1) споживач діє таким чином, щоб забезпечити найбільше значення власної цільової функції ординалістської корисності; (2) підприємець максимізує величину отриманого прибутку. Хікс показує, що припущення про незмінність граничної корисності грошей (ігнорування ефекту доходу) не дозволяє точно

визначити справжні розміри споживчого надлишку після зміни цін. Автору також належить пропозиція використовувати ефект доходу, наприклад, при підвищенні цін – грошову компенсацію [9, с. 126–127].

Об'єктами обміну на ринку виступають різноманітні товари та послуги, що мають одну важливу властивість – це відношення розподілу власності, яка під час обміну змінює свого правонаступника, тобто, змінюється право власності. Характерно, що на ринку виникає похідне право власності за взаємною згодою сторін, а можливість використовувати свої правомочності та величина прав нових власників буде залежати від об'єму прав, які належали попередньому власнику, і існуючих норм, що регулюють використання.

Обмін правами власності на ринку зумовлений суспільними витратами, направленими на створення безпосередньо самого об'єкту власності – товару як результату виробничих благ. Матеріальним носієм відносин власності є створені блага у вигляді товарів. Тому створення товарів, яке вимагає витрат праці суспільного характеру, буде передбачати відповідні витрати, що в товарній і грошовій формі реалізуються на ринку. Тобто на ринку стикаються два види капіталу: товарний (продуктивний) та грошовий (платіжний).

Розкриваючи поняття «ринок», відзначимо, що серед сотень його дефініцій виділяється основна: ринок – це обмін. Як категорія економічна, ринок є його складовою частиною, і економічний процес без ринкових (відношень обміну) здійснюватися не може.

Слід уточнити деякі поняття, як їх тлумачить сучасна економічна теорія:

- ринок (*market*) – це, зазвичай, будь-яка сфера, де відбувається обмін, і існує купівля-продаж товарів або послуг. Для ринку необов'язкова фізична сутність, наприклад, він може складатися з мережі телекомунікацій, за допомогою якої торгують, наприклад, акціями [7, с. 457];

- класифікація ринку (*market classification*). Існують різноманітні способи класифікації ринків. Ринок деякого товару може бути визначений відповідно до замінників, наявних для

аналізованого товару. Таким чином, розмір ринку визначається набором товарів, що входять у групу взаємозамінних благ. Згідно з іншим підходом, ринок товару визначається межами, в яких для виробників товару становить інтерес реакція інших виробників на будь-які зміни цін, обсягів виробництва чи якості їхнього власного продукту. Було запропоновано визначати також тип ринку за тим, наскільки вільно нові виробники можуть увійти в даний ринок [7, с. 224];

- ринок капіталу (*capital market*) – ринок, або практично група взаємозалежних ринків, на яких капітал у фінансовій (тобто, грошово-кредитній) формі дається і береться в борг або «мобілізується» на різноманітних умовах і на різноманітні терміни [7, с. 158];

- загальна рівновага (*general equilibrium*) – ситуація, за якої всі ринки в економіці одночасно перебувають у стані рівноваги, тобто ціни і обсяги не змінюються [7, с. 164].

Традиційно економісти використовують два підходи при аналізі економічних систем. Простіший підхід, пов'язаний з ім'ям Маршалла А., полягає в аналізі часткової рівноваги, тобто рівноваги частини системи, наприклад, ринку апельсинів, при цьому умови в інших частинах економіки припускаються незмінними. Іншим, складнішим і в концептуальному плані, і щодо використаного математичного апарату, є аналіз загальної рівноваги, за якого розглядають економічну систему в цілому і здійснюють одночасне визначення цін і кількості усіх товарів і послуг в економічній системі. Творцем такого підходу вважається Вальрас [7, с. 164–165].

Стадія обміну в економічному процесі, по суті, включає в себе теорію «ринку» як інституту обміну. Обмін без ринку, без зацікавленості обох сторін відбутися не може, так само, як і ринок без факту обміну не буде таким [5, с. 422–423]. Не можна розірвати виробничі, розподільчі, обмінні та споживчі відносини. Вони єдині, і зміни на одній із стадій не можуть не позначатися на інших, тобто є взаємообумовленість якості економічної системи. Це дозволяє зробити узагальнюючий висновок, що категорія «ринку» є елементом системи економіки. Ринкова економіка

(*free market economy*) – економічна система, в якій рішення щодо розміщення ресурсів і виробництва приймаються на основі цін, що виникають у результаті добровільного обміну між виробниками, споживачами, працівниками і власниками факторів виробництва [7, с. 456].

У цьому зв'язку використання терміну «ринкова економіка» не зовсім точне, адже будь-яка економічна система, містить в собі елементи обмінної, торгової системи розподільчих відносин. Ймовірно, смислове навантаження цього терміну, в силу політичних обставин, полягає в протиставленні планово-адміністративної економіки з мінімальною економічною свободою і чистим капіталізмом, основаному на вільному підприємстві *laissez faire*.

Існують об'єктивні потреби в обмінних відносинах зі сторони суспільства, і економіка, як частина суспільних відносин, включає їх у себе. Крім відносин обміну, економічний процес складається із таких стадій, як виробництво, розподіл і споживання. Кожна із стадій по-своєму відособлена, але їх функціонування завжди проходить у взаємодії. Жодна із стадій не може бути виключена із економічного процесу, більш того, кожна із стадій витікає із попередньої і перетікає у наступну [10; 11]. В цьому зв'язку в сферу економічних відносин в повному об'ємі включені виробничі відносини, які принципово відрізняються від ринкових (відношень обміну). Ця різниця, в першу чергу, представлена сукупністю причинно-наслідкових зв'язків, які зумовлюють виробничий процес.

У той же час, для ринкових торгових відносин характерні економічні функціональні зв'язки. І в тому, і в іншому випадку ми маємо справу з рухом капіталу – або грошового, або товарного, що характерно для торгівельних, або виробничих (виробничо-відтворювальних) економічних відносин. Указаний рух капіталу загалом буде підпорядковуватись органічній структурі капіталу, характерній для тієї чи іншої національної економічної системи. При цьому товарна і грошова його форма будуть характеризувати оборотний капітал, а виробничий – як постійний [3, т. 1, с. 88–91]. Таким чином, утворюється і функціонує єдність

та протиріччя економічної системи, в якій би формі вона не реалізовувалась: ринковій, планово-адміністративній або змішаній.

Важко точно визначити (але спроби є [5, с. 158]) первісну стадію економічного процесу: без виробництва не може бути обміну, але в той же час саме технологія не може організуватися без розподілу ресурсів, що також здійснюється через обмін. Технологія (як процес зміни фізико-хімічних властивостей речовини або матеріалу для створення товару) передбачає споживання, в тому числі не лише проміжного, але й кінцевого. І в цій єдності утворюються прямі та обернені зв'язки, що встановлюють і визначають пріоритетність потреб і можливості їх забезпечення. Не менш важливо, щоб усі стадії виробництва розглядалися не ізольовано, а як частина одного процесу, були адекватні одна одній, а також наявним факторам виробництва, і відповідали рівню розвитку суспільства в цілому (рис. 2.1).

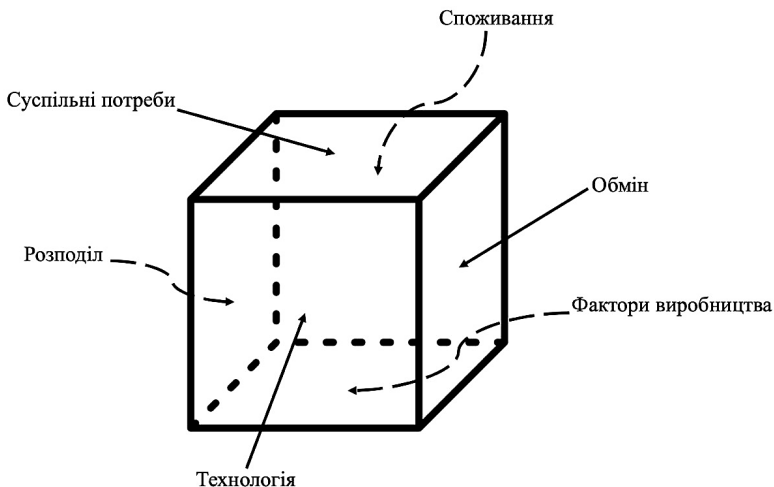


Рис. 2.1. Куб ринкових взаємодій в економіці

Внутрішній вміст куба наповнений розмаїттям причинно-наслідкових (економічних / технологічних взаємозв'язків) і функціональних зв'язків (ринкових взаємодій).

Примітно, що в період реформування української економіки основні зусилля були спрямовані на створення нових ринкових виробничих взаємозв'язків, а відтворення виробництва не розглядалося взагалі. Це проявляється в тому, що навіть на цей час, урядом не в повному обсязі реалізована промислова політика [2; 6; 8].

Представлена модель куба ринкових взаємодій, звичайно, більш ідеальна, ніж практична, однак вона дозволяє визначити місце і використання взаємозв'язаних факторів виробництва і існуючих потреб в умовах ринку. В сучасних умовах потреба буде задовольнятися з урахуванням результативності функціонування виробництва та розвивається у відповідності з умовами раціональності економічної практики.

Національна економічна стратегія (2021 р.) за напрямом «Промисловість» визначила наступні стратегічні цілі:

1) створення стійкого внутрішнього попиту на вітчизняну промислову продукцію;

2) забезпечення інтеграції українського промислового сектора до глобальних ланцюгів вартості, створення умов для розширення експорту промислової продукції;

3) посилення конкурентоспроможності виробленої в Україні промислової продукції, впровадження ресурсо- та енергоефективних технологій;

4) створення нових виробничих потужностей шляхом стимулювання інноваційної діяльності підприємств у всіх регіонах країни з використанням конкурентних переваг кожного з них [4, с. 19].

Таким чином, в ідеалі економічна система повинна рівною мірою передавати ресурси в усі сфери результативного відтворення відповідно до потреб суспільства, в своїй основі забезпечуючи баланс між попитом і пропозицією. Тобто, кожна ланка системи (у тому числі і ринкова) повинна мати чітко визначене місце й функції. Якщо таке розміщення буде забезпечено, то «вписування» виробничого блоку в координати куба буде мати крен у бік стабільності (що буде свідчити про подолання нестабільності економічної системи).

ЛІТЕРАТУРА:

1. Захарченко В.І., Меркулов М.М., Сорока Л.М. Вступ до ринкової економіки трансформаційного типу : навчальний посібник. Одеса : Гельветика, 2019. 184 с.
2. Концепція державної промислової політики № 102/2003. Розп. 12.02.2003. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/102/2003>
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Економікс: принципи, проблеми і політика. У 2 т. / пер. з англ. Республіка, 1992. Т. 1. 399 с. ; Т. 2. 400 с.
4. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. Затверджено постановою КМ України від 03.03.2021 № 179. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 8–36.
5. Піндайк Р., Рубінфельд Д. Мікроекономіка / пер. з англ. Справа, 1992. 510 с.
6. Положення про національний комітет з промислового розвитку : Постанова КМ України від 14.12.2016 № 956. *Урядовий кур'єр*. 2016. № 243. С. 12.
7. Словник сучасної економіки Макміллана (рос.) / пер. з англ. Київ : Арт Ек, 2000. 640 с.
8. Стратегія економічної безпеки України на період до 2025 року. Затверджено указом Президента України від 11.08.2021 № 347/2021. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 156. С. 7–9.
9. Хікс Дж. Р. Вартість і капітал / пер. з англ. Прогрес, 1993. 488 с.
10. Mansfield E. Microeconomics. Shorter. 7th ed. W. W. Norton and Co, 1997. 440 p.
11. Solberg E. Microeconomics for Business Decisions. D.C. Heath and Co, 1992. 716 p.

2.4. ПРОЦЕС ПРИРОСТУ ЦІННОСТІ ТА ОЦІНКИ КОРИСНОСТІ У ТЕОРЕТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

У цьому дослідженні розглянемо поняття процесу приросту цінності, який використовують прихильники економічного імперіалізму як альтернативу класичному визначенню корисності. Для цього наведемо визначення основних категорій:

- економічний імперіалізм (economic imperialism) – відповідно до марксистської або соціалістичної теорії зовнішня політика, що має за мету встановлення політичного й економічного контролю над відсталими районами з метою забезпечення для своєї країни ринку для вкладення надлишків капіталів і ринку для продажу надлишків промислової продукції в обмін на стратегічну сировину. Більшість марксистів і соціалістів вважають, що закрита капіталістична економіка повинна страждати від хронічного дефіциту ефективного попиту, який може бути усунений тільки за рахунок зовнішніх ринків [6, с. 143, 194];

- корисність (utility) – в економічній теорії синонім таких понять, як добробут, економічний добробут, задоволення і навіть щастя. Проте у строгому значенні, якщо хтось отримує корисність від блага або події, то це означає, що він віддає перевагу на існування блага [6, с. 244];

- гранична корисність грошей / доходу (utility of money / income) – сутність збільшення корисності індивіда при збільшенні його персонального бюджету (доходу) на одну грошову одиницю; коли споживачі максимізують корисність, може виникнути ситуація, за якої гранична корисність кожного купленого товару дорівнюватиме його ціні, помноженій на граничну корисність грошей [6, с. 97];

- людський капітал (human capital) – сутністю людського капіталу є інвестиції в людські ресурси з метою підвищення їхньої продуктивності [6, с. 273].

Питаннями оцінки корисності в економічній теорії почав займатись попередник маржиналізму Дюпюї Ж. (1804–1866 рр.), який представив у 1844 р. у своїй роботі криву спадної граничної корисності, доводячи неспроможність застосування способу

визначення ефективності (корисності) господарських заходів [uk.wikipedia.org/wiki]. Між 1844 та 1859 р. він опублікував низку робіт з проблем вимірювання соціальної корисності благ та послуг, які надаються суспільством, у процесі чого виявив різницю між сукупною та граничною корисністю стосовно до ціни попиту [2, с. 297].

Засновники теорії граничної корисності рахували існування міри корисності як беззаперечний факт. Менгер К. і Вальрас Л. ніколи серйозно не ставили питання про вимірювання корисності. Джевонс В. спочатку заперечував можливість вимірювання корисності, а потім запропонував засіб її вимірювання на основі приблизної постійності граничної корисності грошей – метода, який згодом удосконалив Маршалл А. [2, с. 306].

Таким чином, вибудовується ланцюг дослідників у маржиналістів:

1. Джевонс М. (1835–1882 рр.) – його рахують одним з трьох творців теорії цінності, що заснована на граничній корисності, яку він першим публічно виклав у 1826 р. [6, с. 119].

2. Вальрас Л. (1834–1910 рр.). Одне з двох його досягнень – незалежна розробка у 1937 р. концепції граничної корисності в теорії цінності, тобто підходу, вже розвиненому Джевонсом. Друге досягнення – розробка теорії загальної рівноваги [6, с. 43].

3. Менгер К. (1840–1921 рр.) стверджував, що цінність збільшення кількості блага (за наявності пропозиції) визначається найменш важливою потребою, для задоволення якої цей приріст використовується [6, с. 282].

4. Маршалл А. (1842–1924 рр.) наполягав, що оцінка блага відбувається з метою визначення його корисності, а потім блага обмінюються у відповідності з індивідуальними граничними нормами заміщення, будуються криві байдужості, і надалі, людина безпосередньо в аналізі не розглядається. Це є значне спрощення. З часом Маршалл не приділяв достатньо уваги питанням оцінки в економічній теорії, вони розглядались в основному тільки в аспекті ціноутворення. Заборона Маршалла на використання теорії корисності при аналізі вибору в умовах невизначеності тягнулась до недавнього часу, коли Нейман і Моргенштерн показали, що це як раз той випадок, коли

можливо використати процедуру для вимірювання корисності з точністю до лінійного перетворення [2, с. 312].

5. Блауг М. відмічав: «Якщо книга Уїкстада «Здоровий зміст політичної економії» містить класичний виклад суб'єктивної теорії цінності тоді як перший том «Лекцій» Вікселля (1901 р.) містить формування неокласичної теорії виробництва і розподілу». Блауг продовжує: «З технічної точки зору це повинно бути найбільш важка для читання книга у всій історії економічної думки. Мабуть тільки «Елементи» Вальраса трудніші. Але, як колись промовив Шумпетер, «жодний економіст не може рахувати свою освіту закінченою, поки не прочитає її до кінця»... Вікселля справедливо називали «економістом для економістів» – чимало знайдеться авторів, яким вдалося би також глибоко зрозуміти та прокоментувати ідеї своїх попередників і сучасників, як це зробив він» [2, с. 505].

6. Пігу А. (1877–1959 рр.) успадкував від Маршалла А. у 1908 р. керівництво кафедрою політичної економії в Кембриджському університеті; розвинув дослідження, які були початі Маршаллом, особливо в галузях економіки зі зростаючими й спадними питомими витратами; відмовився від концепції споживчого надлишку і надлишку виробника і проаналізував вплив на добробут оподаткування на діяльність галузей із зростаючими витратами і вплив субсидій на діяльність галузей зі спадними витратами; така політика збільшуватиме загальний добробут, забезпечуючи рівність граничних суспільних витрат у всіх галузях виробництва [6, с. 384].

7. Робінсон Д. (1903–1983 рр.). Її першим вагомим внеском у науку була критика та перегляд традиційної теорії цінності, що базується на концепції досконалої конкуренції; у своїх пізніших працях відійшла від підходу часткової рівноваги Маршалла у бік кейнсіанського та класичного аналізу динамічних проблем макроекономіки; перебувала під значним впливом Маркса та Кейнса [6, с. 465].

8. З часів Маршалла, як було відмічено раніше, поступово спадала зацікавленість до оціночних суджень. Виключенням можливо рахувати економічний імперіалізм Беккера Г.

(1930–2014 рр., Нобелівська премія, 1992 р.). Його вклад в розробку цього напрямку полягає в тому, що на відміну від усіх дослідників, які займалися процесом відбору альтернатив оптимізації завдань вибору, запровадив підхід до процесу оцінки звичайної людської поведінки та вибору альтернативи в залежності від суб'єктивної цінності [1]. Але цей підхід визиває критику з боку деяких економістів у зв'язку з нереалістичністю його методики оцінки [9]. Людська поведінка підлягає не тільки імперативу розуму, але й впливу почуттів, впливу суспільства, ситуації та ін. Можливо рахувати недоречним розповсюдження раціонального економічного підходу на всі прояви людської діяльності. То, що відноситься до біологічних та фізіологічних аспектів людської діяльності – інстинкти, погані звички – не слід розглядати з економічної точки зору, оскільки психіка здійснює на них вплив набагато слабкіший, ніж вони на психіку. Медикаментозні, алкогольні та інші залежності складно раціоналізувати, оскільки вони слабо піддаються контролю волі та обґрунтуванню звиканням, зміною біосинтезу конкретних речовин. При редукції в соціумі завжди є межа, нижче якої починається біологія і довше якої ми не зможемо використовувати базу соціальних наук. Системам різних рівнів повинно відповідати опис, хоча еволюція підсистем незмінно впливає на еволюцію всієї метасистеми [8].

Погані звички можуть приносити людині цінність в процесі споживання, але при підготовці всебічної оцінки, людина надає їм негативну оцінку. Крім того, оцінка здійснюється вільно. Беккер говорить про те, що повинно бути або, що могло бути. Раціональна економічна людина, постійно оцінює альтернативи, які є найкращі – і в цьому помилка. Людина підлягає самооцінці, то негативна самооцінка призведе до підвищення витрат при прийнятті рішення. Якщо даний метод буде використовуватися щодо більш дрібних проблем, то людина прийде до параної. Тому, ще важливою є операція автоматичного відбору, так як вона не несе самооцінки.

Вказані аспекти торкаються питань раціональності в оцінці людської діяльності, що є одним з спірних моментів

в економічній методології. Людська логіка до природних законів не завжди може примірятись, оскільки вона індивідуальна, а природа – вирішує питання виживання усіх осіб. Раціональність враховує мету і перехід від цілей до методів їх досягнення. Цілеполагання займає місце вище, ніж логіка, оскільки складає ієрархію цілей (головною з яких є розвиток живої матерії, природи, у яких нема цілі) та поняття раціональності до неї не використовується. Раціональність – це основа людського інтелекту і відповідно є логічною категорією. У світі тварин деякі види використовують поодинокі логічні висновки (примати). Птиця, може видавати з себе хвору, щоб відвернути лісу від свого гнізда. Якщо у лисиці було б логічне мислення, то вона почала шукати близько гніздо. Однак, подібне нелогічне мислення дозволяє лисиці діяти ефективно в деяких ситуаціях.

Логіка, яку використовує середньо статистична людина, на жаль не всемогутня. Наприклад, $2+2$ дорівнює 4. Але фізика говорить, що якщо це частка та античастка, то буде дорівнюватися 0. Людська логіка підкреслює, що дві паралельні прямі не можуть перетинатись у просторі, оскільки йдуть паралельно. Але неевклідова геометрія це заперечує. Багато висновків теоретичної фізики і неевклідової математики знаходяться за межами раціонального мислення та потребують спеціального навчання. Людський мозок не може уявити собі всесвіт, мікросвіт, дуалізм як частки і як хвилі. Категорії логіки не можуть підвергатись перевірці, так як знаходяться всередині системи. Логіка – продукт діяльності підсвідомості, несвідомості.

Але повернемося до економічної теорії. Бріттан С., розглядаючи питання розподілу, у якості найбільш важливої проблеми, наголошує: «Сукупна корисність може бути прийнята для зручності обчислень, але вона не є чимось суттєвим у дійсності, подібно радості однієї людини або страждань іншої... будувати виправдання перерозподілу за принципом спадної граничної корисності – значить залучити вкрай спірні оціночні судження» [3, с. 113–114].

Як можливо з'ясувати логічно симпатію або антипатію одних людей до інших? На їх основі середня людина часто приймає

рішення, а потім під них зазвичай проводить логічні обґрунтування. Коли люди приймають нову інформацію, гіпоталамус витягує з нашої пам'яті збережені дані, порівнює їх з новими, і не завжди у логічному порядку. Осмислення нової інформації залежить від попереднього досвіду. Що людина приймає з літератури – це особливості його пам'яті, аналіз прочитаного та сприйняття життя. Але пам'ять також має свої межі.

Практично у будь-якій сфері науки існують різні школи та напрями досліджень, які часто конфліктують між собою. Вибір дослідником наукового напрямку, методики дослідження, і відповідно методики збору даних не може носити об'єктивного характеру. І тут слушний час згадати про інновації від Друкера П.: «Інновації, які побудовані на знаннях, відрізняються від інших – часом, витраченим на їхню розробку, ступенем ризику, передбачуваності, а також рівнем складності проблем, з якими зіштовхується підприємець» [5, с. 166].

Наступне запитання: наскільки сильно поглиблюється у «поза науковий суб'єктивізм» сучасний дослідник, приймаючи суб'єктивну оцінку людиною власних досягнень? Виходячи з вищенаведеного ретроспективного аналізу можливо стверджувати, що найбільш важливим аспектом є оцінка корисності економічної діяльності у процесі просування до цілі. Якщо людина, усвідомлює приріст цінності, приходить до негативного результату, тоді можливо сказати про неправильно обрані цілі. Кожна людина може визначити, додалась чи цінність у процесі діяльності (наприклад, читання або навчання) – відчуває вона приріст на протязі часу та відчуває вона дію «до» та «після». Також, вона може оцінити поточне положення у порівнянні із будь-якою точкою у минулому.

Якщо оцінити приріст матеріальних благ, достатньо просто визначити інтелектуальний приріст цінності. Для цього створюється модель – апарат штучного інтелекту (АШІ), який включає пізнавальні можливості людини, її можливості до накопичення, зберігання інформації та адаптації до отриманих навичок в існуючу систему. Ця модель характеризує роботу мозку, нервової системи та моторних функцій, не звертаючи

увагу на біологічні характеристики. Вона ширше за поняття «інтелектуальний апарат», який акцентується на когнітивній діяльності людини та не враховує передсвідомі навички людини, особливо коли пов'язані із моторикою (наприклад, висококваліфіковані робочі та інтелектуальні працівники ручної праці – медики, скульптори). Працівник інтелектуальної праці, трудова діяльність якого пов'язана із роботою на комп'ютері або з великим обсягом паперових документів не буде ефективним, якщо він не буде працювати швидко.

Розвинений АШІ трансформує входи в різнопланові виходи з різним ступенем змін цих сигналів від простої передачі – ретрансляції (повторення сказаних слів) до набагато складних. Можна говорити про різні величини трансформаційного ефекту або «збалансовану цінність». Подібно підприємству, яке додає вартості у процесі виробництва, людина додає деяку «вартість» зміні сигналу. Аналогічно, ця вартість піддається калькуляції (сума енергетичних витрат, інвестиції у розвиток, альтернативні витрати). Коли процес обробки інформації не змінює характеристики АШІ, то це рутинна, а якщо змінює, то – навчання. Він може характеризуватись збільшенням швидкості обробки, збільшенням вірогідності похибки. Оброблена та збережена інформація вбудовується в АШІ, знання є власними, вже важко відрізнити власну думку від придбаної, і якщо це не є плагіатом, то на одного дослідника здійснює вплив інший. Знання завжди особисті.

Коли людина у процесі навчання виходить на інший рівень розвитку, вона може не розуміти попередній рівень під впливом зміни свідомості, що відбувається в ході трансформації АШІ. Він стоїть по різні боки когнітивного бар'єру. Цей скачок можливо оцінити як прирощення цінності.

Результати процесу прирощення цінності можна розподілити на відчужувану та невідчужувану компоненти (покращення особистого когнітивно-діяльнісного апарату). Відчужувану і особисту складову неможна складувати або віднімати – це безлічі, що перетинаються. Відчужувана компонента процесу прирощення цінності дорівнює граничному продукту праці; якщо

її розподілити на одиницю часу, то це – продуктивність праці (фізичної, розумової). Невідчужувана компонента – особистісна характеристика людини або людський капітал. Нагадаємо: у 1962 р. вийшла стаття Беккера Г. «Інвестиції в людський капітал: теоретичний аналіз», а в 1964 р. – книга «Людський капітал: теоретичний і емпіричний аналіз». У цих роботах економічний підхід дає ціннісну схему для розуміння людської поведінки. Згідно з підрахунками Беккера, інвестиції в людський капітал в США приносять вищу норму відсотка, ніж інвестиції в цінні папери [uk.wikipedia.org/wiki]. У часи Маркса особистісна компонента у вигляді малокваліфікованої робочої сили по відношенню до відчужуваної компоненти була доволі малою. У наші часи багато молодих спеціалістів готові працювати без оплати праці заради отримання професійного досвіду – це звичайна справа. Всі організації використовують диференційовану оплату праці в залежності від особистісних навичок, стажу, досвіду. Але вони намагаються максимізувати цим відчужувану компоненту, не враховуючи особистість. Ми вважаємо, що не можна не враховувати особистісну компоненту по відношенню до політиків, вчених, інженерів (хоча вимірюванням продуктивності праці цих працівників мало хто займався).

Різке зростання ринкової вартості передових світових фірм відносно їх балансової вартості простежується в останні десятиріччя і сигналізує про зростання ролі цієї компоненти в активах компанії. Особистісна компонента зростання вартості – є вагомою мотивацією. Рутинна з'їдає її, додає швидкості виконання трудових операцій, хоча може і додавати відчужувану вартість. Принцип неперервного покращення – процес зростання цінності у рутинних операціях, де її немає бути.

Відчужувана компонента зростання цінності може бути більш особистісною. При автоматичній праці особистісна складова близька до «0», що потребує додаткових методик мотивації працівників. Якщо вона рівна або більша, то можливо додатково мотивувати працівника (дозволити працювати «на себе», на свій інтелектуальний потенціал). За усвідомленням зростання цінності йде задоволеність, що і є мотивацією у майбутньому.

Безумовно, що при цьому повинні бути задоволені базові потреби людини.

Таким чином, людина у процесі діяльності створює цінність (прирощення цінності), оцінює корисність дій або ситуації. Зміщення в оцінці корисності на оцінку зміщення природження дозволяє застосувати цей показник до усіх людей, оскільки природження може оцінити кожний, питання постає тільки у порозі чутливості. Інша справа, оцінка зміни (+, -). Вона дійсно може бути різною у різних людей, та навіть, у однієї людини, але у різний час. Суб'єкт намагається до збільшення цінності, за що отримує винагороду у вигляді задоволення власних потреб. Комфорт приносить також цінність. Люди цінять комфорт та отримують задоволення від розумової діяльності коли знаходять різні думки у потрібний час.

Слід відмітити, що для оцінки зростання цінності маржиналістичний підхід не слід використовувати, оскільки зміна зростання не може наближатися до «0», де людина не в змозі визначити був приріст або ні. Для процесу зрощення цінності не існує кривої байдужості або виробничої функції. Функція корисності у нашому випадку буде невідома, оскільки не існує предмету, для якого слід було б оцінювати корисність. У такому випадку товаром майбутнього є невизначеність, а товаром сьогодення – граничні когнітивні можливості. Це благо не визначає намагань суб'єкта до максимальної корисності або максимізації суб'єктивно очікуємої корисності.

Можливо стверджувати про інструмент оцінки досягнення цілі і в разі відсутності цілі – збереження потенціалу. Це інструмент, але не цілі. Людина може відчувати приріст цінності, але вона не полягає в його шкалі цілеполагання (вклад у людський розвиток).

Таким твердженням можливо знайти підтвердження у Блауга: «...Маршалл міг помилятися, рахуючи навчання за містом роботи є прикладом реальної зовнішньої економії, яка не може бути привласнена фірмою, і яка забезпечувала таке навчання; Беккер нещодавно розмежував «загальне навчання» та «спеціальне навчання»: перше підвищує граничну продуктивність робочих

у рівному ступені для будь-якої фірми, а друге підвищує її у більшому ступені на цій фірмі, яка забезпечує навчання» [2, с. 387].

Можна визначити наступні характеристики концепції процесу зростання цінності:

1. Оцінка людиною корисності завжди відбувається автоматично, незалежно від того, чи визнає вона її чи ні. Оцінка – це сигнал до корегування направленого руху.

2. За визначенням індивідуальні потреби не складаються, але при зростанні цінності можливо скласти. Цінність та корисність для усіх різні, але оцінка зростання – єдина.

3. Дана концепція може обходити нераціональність в економічному сенсі, вона обґрунтовує її створенням цінності для себе або в покращенні власного становища.

4. «Зв'язки» – також створення цінності, що неможливо оцінити об'єктивно. Фізкультура, тренування, медицина, відпочинок – збереження цінності або відновлення. Процес зростання цінності може мати від'ємні екстерналії – девіантну поведінку.

5. Зростання цінності – дія має позитивний ефект. Критерії ефективної інтелектуальної праці можливо оцінити об'єктивно. Такими критеріями можуть слугувати характеристики продуктивності інтелектуальної праці, до якої відносяться:

- зниження похибок функціонування системи;
- збільшення швидкості операцій (зменшення часу між входом та виходом);
- підвищення програмування операцій;
- зниження вартості операцій;
- підвищення прогностичної можливості як фактору сталого процесу.

6. Якщо розглядати ефективність розумової праці, то слід додати можливість планувати нові системи із вище окресленими характеристиками або можливостями до інновацій.

Фергюсон Н. підкреслює: «На відміну від ключового передбачення класичної економіки про те, що конкуренція спричиняє повторні спади, у складній економіці цілком можливі повторні підйоми. Якщо прийняти цю думку, тоді Кремнієва долина, так само як Інтернет, постає економічною складністю в дії.

І фінансову кризу, що розпочалась 2007 р., теж можна пояснити за допомогою схожих понять» [7, с. 389].

Отже, процес оцінки зростання цінності – це не методика розрахунку, це концепція. Вона дозволяє переорієнтуватись в авторитарному менеджменті, повільно трансформувати демократичний тип управління, максимізувати свою корисність для нової економіки навіть в авторитарній системі. Її неефективне керівництво зміниться та виникне потреба у працівниках нового покоління. Молода людина не повинна «прогинатись» під недосконалу систему. Це дозволить створити крапки зростання нового усвідомлення, яке з часом дозволить швидко включатися в процес змін при новому типі управління. Створення особистої цінності з орієнтиром на власні критерії якості, які формуються на основі адекватної оцінки, дозволить людині наблизитись до категорії професіоналів, які завжди будуть потрібні, незалежно від постійно змінних умов. Це дозволить їй зберегти свій інтелектуальний потенціал навіть в умовах його незатребуваності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Беккер Г. С. Людська поведінка: економічний підхід. Видавництво ВШЕ, 2003. 672 с.
2. Блауг М. Економічна думка в ретроспективі. Справа, 1994. 720 с.
3. Бріттан С. Капіталізм з людським обличчям. Економічна школа, 1998. 399 с.
4. Долан Е. Дж., Ліндсей Д. Ринок: мікроекономічна модель. Автокомп, 1992. 496 с.
5. Про інновації. 10 найкращих статей з Harvard Business Review. Київ : КМ-БУКС, 2018. 192 с.
6. Словник сучасної економіки Макміллана. Київ : АртЕк, 2000. 640 с.
7. Фергюсон Н. Цивілізація. Як Захід став успішним. Київ : Наш Формат, 2022. 488 с.
8. Larson D. M. The Modern Exodus. Transformation and Renewal in the Desert of Post-Communism. Bunarova Books, 2002. 592 p.
9. Micklethwait J., Wooldrige A. Future Perfect. The Challenge and Hidden Promise of Globalization. Willian Heinemann, 2004. 386 p.

2.5. РЕГУЛЮЮЧА ФУНКЦІЯ РИНКУ: МОДЕЛЬ ВЗАЄМОДІЇ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

У ринковому господарстві економіка та управління націлені насамперед усього не на сферу виробництва, а на сферу споживання, на попит. Передбачається, що при розвиненому ринковому господарстві знайдуться засоби виробництва – головне, щоб був попит, щоб були доходи, які забезпечують платоспроможний попит. «Шок пропозиції», який іноді відбувається, – це, скоріше виключення, яке пов'язане з переходом на ринкові способи ведення господарства.

Тому умовою економічного успіху країни, яка впровадила принципи ринкового господарства, – є наявність достатньо ємного ринку, внутрішнього або зовнішнього; критерієм успіху підприємства – попит на його продукти, послуги.

У цьому контексті стає зрозумілим значення для підприємства маркетингу, зрозумілого у самому широкому сенсі – дослідження, прогнозування та формування попиту на продукти підприємства, особливо на продукти, з якими більше за всього напруженості у тому, що стосується попиту на них.

Кваліфікований маркетинг дозволяє забезпечити збут, орієнтувати підприємство на обґрунтовані, такі що знаходять збут обсяги виробництва. Маркетинг дозволяє підприємству запобігти надвеликих капітальних вкладень, максимізувати їх окупність, не отримувати занадто великого та дорогого кредиту, мінімізувати ризик збитків. Це з одного боку. З іншого «вичавити» все з продукту, з наявного на нього попиту, максимізувати на ньому обсяги продажів та прибутки.

На жаль, у нас розповсюдилось уявлення про маркетинг, що відповідає повсякденному його вузькому розумінню – тільки як формуванню попиту на продукт: як його надати, рекламувати, яким чином привабити покупця. Методична основа для головної частини маркетингу – маркетингових досліджень, прогнозування попиту – концентрується біля виведення лінії попиту на продукт. Таким чином закладається основа для організації соціологічних досліджень, опитування споживачів, аналітичної

обробки результатів таких досліджень. Вони повинні бути націлені: на сегменти ринку зі споживачами однієї групи за рівнем доходу; на отримання ліній байдужості між витрачанням доходу споживачів на конкретний та всі інші продукти; на відбивання цих ліній для різних рівнів корисності; на адекватну інтерпретацію градації цих рівнів корисності стосовно до типу споживачів (наприклад, для споживачів продукції виробничо-технічного призначення корисність може бути інтерпретована як досяжна рентабельність підприємства). Все інше стосується роботи з лініями бюджетних обмежень. Варіювання їх залежно від вільно заданих в моделі цін на продукт, виведення оптимальної траєкторії споживання – технічні операції із отриманими результатами соціологічних досліджень.

Постає питання: яким чином суб'єкти суспільства «примушують» один одного виробляти необхідні для споживання блага в потрібній кількості та потрібної якості? Спонукальним мотивом до прийняття рішень є отримання вигоди, яка проявляється через систему *цін*. Те, чи є певна продукція вигідною чи не вигідною для підприємства, а також необхідність її виробництва визначається ціною реалізації на ринку. Ринкові ціни встановлюються на основі взаємодії попиту й пропозиції, незалежно від індивідуальних витрат підприємства на виробництво й збут продукції [5, с. 262]. Це зумовлює потребу в опануванні сутності таких понять, як «попит» і «пропозиція», «механізм взаємодії попиту й пропозиції», «ринкова рівновага» та інших, аби пристосовуватися до динаміки ринку, а в ідеалі – ініціювати зміни, які вигідні для підприємства.

1. *Попит: основні терміни.* Економісти використовують термін «попит» для позначення бажання і спроможності людей купувати товари (попит (demand) – кількість товарів або послуг, які особа або група осіб хотіли б придбати за існуючими цінами. Сукупний попит, забезпечений фактичними платежами, називають ефективним попитом) [7, с. 409].

Зрозуміло, що це дуже широке, якісне трактування відповідних понять. Зазвичай як споживачів, так і виробників, а також інших суб'єктів ринкової економіки та дослідників

цікавить, якими є попит і пропозиція у конкретний момент на конкретному ринку, які чинники їх визначають, що відбувається при зміні мікро- та макроумов. Для цього використовують кількісні величини.

Обсягом попиту на певний товар називають кількість цього товару, яку погоджується придбати певна особа, підприємство або населення в цілому за визначений період часу (день, місяць, рік) за певних умов, серед яких: ціни на цей та інші товари, смаки та вподобання споживачів, їхні доходи, грошові накопичення, інфляційні й інші очікування та безліч інших чинників [6, с. 35–37].

Розглянемо ситуацію, що склалась на ринку якого-небудь товару. Легко помітити, що між ціною товару та його кількістю існує деякий зв'язок. Економісти минулого сторіччя надавали йому такого значення, що ввели його у ранг закону. Про труднощі різноманітних інтерпретацій відмічав Маршалл А., називаючи це законом попиту. Закон попиту (law of demand) – широко прийняте формулювання про те, що за інших умов за більш низької ціни буде куплено більше товару, а за більш високої – менше.

Строго кажучи, цей закон фіксує загальну оцінку очікування, а не є законом, як таким. Тому що попит може зростати при збільшенні ціни і не завжди можна бути упевненим у тому, що «інші рівні умови» зберігаються [7, с. 168]. Слід зауважити, що так звані закони в економічній теорії не є законами у загальнонауковому розумінні цього слова. Це, як правило, деякі емпіричні констатації, які проявляють себе достатньо чітко і стійко. Графічне вираження закону попиту являє собою лінію індивідуального попиту (рис. 2.2, див. с. 184). Крива має плавне зниження, що свідчить про бажання споживачів купувати більше товарів за нижчої ціни [2, с. 32]. Строго кажучи, ціна, як аргумент функції, повинна бути відкладена на осі абсцис, а обсяг попиту на осі ординат. Зворотне розташування є економічною функцією з часів Маршалла А. В економічній літературі англійських країн, а також у спеціалізованих виданнях України прийняті такі позначення: лінія попиту – DD , ціна товару – P , обсяг попиту на продукцію – Q .

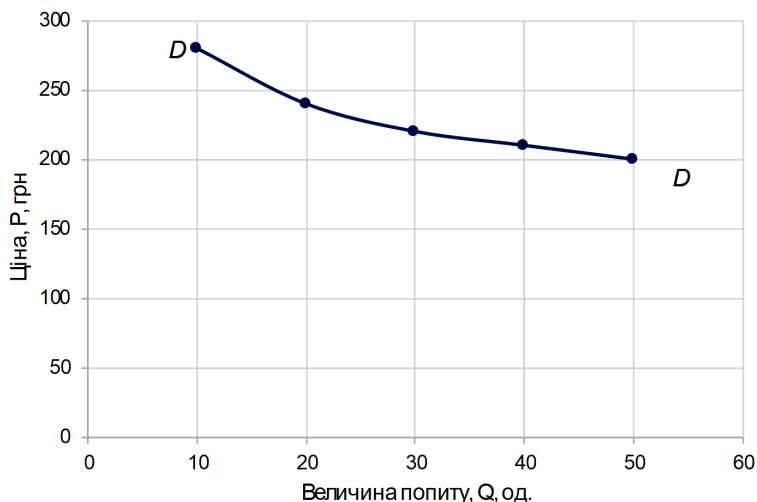


Рис. 2.2. Крива індивідуального попиту

Розрізняють індивідуальний і ринковий попит. Ринковий попит – це сукупність усіх індивідуальних попитів споживачів, які діють на конкретному ринку [6, с. 100–102, 113–115]. Перехід від індивідуального до ринкового попиту здійснюється шляхом підсумовування обсягів попиту всіх споживачів на кожному рівні цін. Наприклад, потрібно визначити ринковий попит трьох оптових покупців на борошно пшеничне вищого ґатунку фірми «Київ Млин», яке розфасоване у 10-кілограмові упаковки. Зрозуміло, що високий рівень цін може задовольнити закупівельні потреби лише за наявності певного кола покупців, для яких ціни на даний продукт не мають принципового значення. Зниження цін до нижчої межі означає, що обсяг попиту з боку цих покупців вичерпано і починає зростати за рахунок покупців, які раніше не могли закупити товар через відсутність вільних коштів або складських приміщень. Таким чином, продавець може для себе обрати між крайніми варіантами: зниження ціни або пошук покупців, які готові придбати товар за високою ціною. Однак, якщо виробників цікавить загальний обсяг попиту всіх покупців, який буде складатися при кожному

рівні ціни, то потрібно скласти обсяги попиту з боку покупців по кожній ціні (остання графа в табл. 2.1).

Отже, при ціні P (рис. 2.3) покупці заявляли обсяг попиту Q од., при підвищенні ціни до P_1 обсяг попиту зменшився до Q_1 , при зниженні ціни до P_2 обсяг попиту зріс до Q_2 , тобто динаміка зміни цін веде або до зміщення вздовж лінії попиту (від точки А до точки В або С), або до переходу з одного рядка таблиці

Таблиця 2.1

Ціна товару, грн (P)	Індивідуальна величина попиту покупців			Ринковий попит, Q
	1-й покупець, Q_1	2-й покупець, Q_2	3-й покупець, Q_3	
280	10	14	8	32
260	20	20	12	47
240	30	30	20	80
220	50	40	30	124
200	90	68	50	208

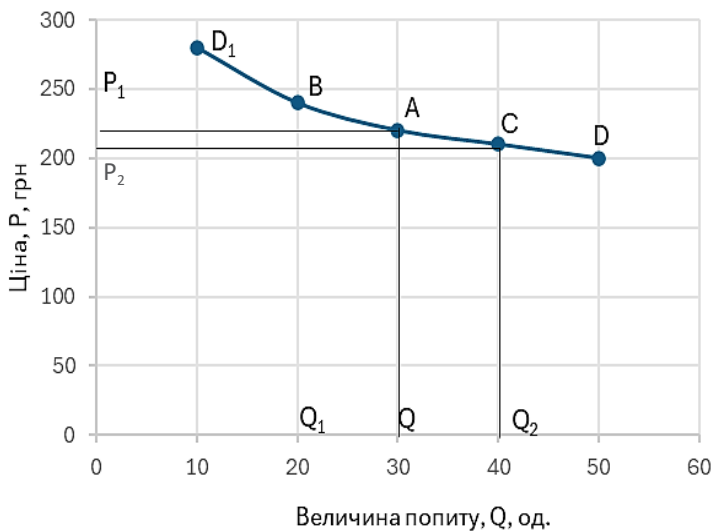


Рис. 2.3. Зміна величини попиту на борошно

до іншого, якщо взаємозв'язок між ціною й обсягом попиту заданий табличним способом (табл. 2.1).

Аналіз зміни обсягу попиту залежно від зміни ціни має велике значення для прогнозування реакції покупців на цінові коливання (за інших рівних умов), тобто маємо справу з прогнозним аналізом [4, с. 285]. Завжди бажано знати, яких наслідків варто очікувати від зміни цін на той чи інший товар. При цьому треба мати на увазі, що іноді можливе порушення загальної зворотної залежності.

Такі парадоксальні випадки можливі для товарів першої необхідності, які займають велику частку в бюджеті малозабезпечених сімей, за умови, що інші товари витісняються з нього через високі ціни. Такий ефект отримав назву «благо Гіффена» (Giffen good) – благо, обсяг попиту на яке має тенденцію до зниження в міру пониження ціни, що суперечить законові попиту. Отримало цю назву на честь сера Роберта Гіффена (1837–1910), який стверджував, що бідняки купують більше хліба зі зростанням цін на нього. Така ситуація виникає тоді, коли абсолютне значення ефекту доходу зі зростанням ціни є більшим, ніж від'ємне значення ефекту заміщення, а еластичність попиту за доходом для благ низької споживчої якості від'ємна [7, с. 35].

Порушення закону попиту може спостерігатися й для товарів, віднесених до групи престижних, в окремих випадках, коли придбання таких товарів покупцем розглядається як свідчення його високого соціального статусу, і при підвищенні цін обсяг попиту може зростати. Для цілеспрямованого регулювання попиту споживачів підприємству-виробнику необхідно знати і враховувати також вплив нецінових чинників. До них, як правило, належать:

- 1) кількість покупців на ринку;
- 2) доходи покупців;
- 3) накопичене майно;
- 4) смаки та вподобання споживачів;
- 5) ціни на супутні товари;
- 6) рівень реклами із стимулювання збуту відповідного товару, наявність товарів-замінників, товарів-доповнювачів;
- 7) очікування;
- 8) традиції у споживанні товарів тощо.

Розглянемо вплив деяких найбільш важливих факторів. При цьому доцільно скористуватись методом, відповідно до якого для виявлення характеру зміни будь-якої величини X , що залежить від декількох змінних, необхідно спочатку зафіксувати значення всіх змінних, окрім однієї, та вивчати взаємозв'язок X з цією змінною. Потім вважати змінною наступний фактор і т. ін. Подібний метод означає, що ми вивчаємо залежність X від кожного фактору при інших рівних умовах. Дослідження з усіма змінними дозволяють виявити зміни X під впливом всіх факторів.

Смаки й уподобання споживачів. Будь-яка зміна смаків та уподобань споживачів може супроводжуватися зростанням або зниженням попиту на товар. Наприклад, фірма "Arber" реалізує чоловічі костюми через мережу магазинів. Шляхом усних та письмових опитувань споживачів, результатів тенденціональних опитувань торговельних працівників встановлено взаємозв'язок між ціною і величиною попиту, на основі чого побудовано криву попиту DD (рис. 2.4).

Після проведення рекламної кампанії товар стає модним, і попит на нього зростає при кожному рівні цін, і крива попиту

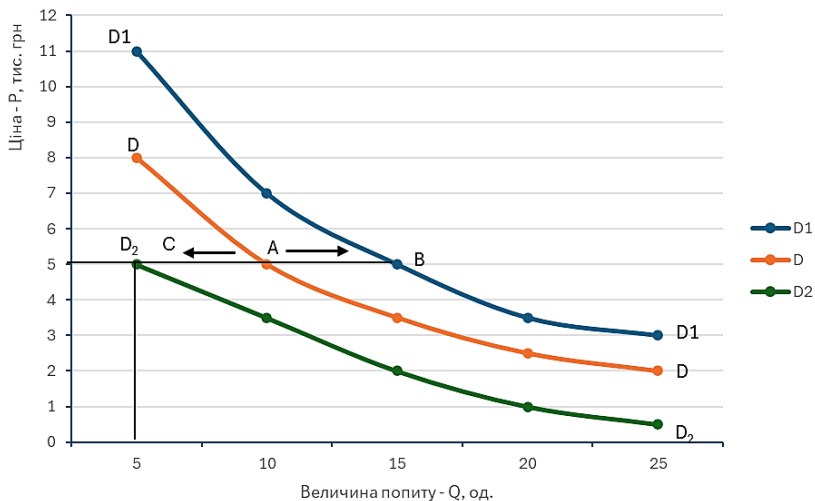


Рис. 2.4. Зміни у попиті на костюми

зміщується праворуч (від DD до D_1D_1). У період до реклами попит складав 10 одиниць костюмів на місяць, після посилення маркетингового впливу – до 15. У разі втрати привабливості товару, споживачі віддаватимуть перевагу іншим товарам і крива попиту зміститься ліворуч (від DD до D_2D_2). Звернімо увагу, що зміна смаків може бути довготривалою (наприклад, перехід до нових поколінь побутової техніки) або короткостроковою (мода на взуття на високій платформі).

Ціни на споріднені товари. Під час аналізу цього фактору слід враховувати, що товари за рівнем взаємозв'язку поділяють на три групи:

- взаємозамінні (товари-замінники або товари-субститути, що конкурують у споживанні);
- взаємодоповнюючі (комплементарні товари);
- незалежні [1, с. 129].

Взаємозамінні товари – це група товарів, які можуть бути порівняні за функціональним призначенням, використанням, якістю і технічними характеристиками, ціною та іншими параметрами. Тобто, покупець дійсно може замінити один товар іншим у процесі споживання. У цьому сенсі вони ніби конкурують між собою. Наприклад, якщо один виробник випускає настінні годинники, а інший – будильники, і ціни на один із них знижуються, то, природно, попит на цей товар зростає, а на інший – зменшиться. Таким чином, взаємозамінними можна назвати товари, попит на які змінюється в протилежному напрямку при зміні цін [5, с. 64–65].

Взаємодоповнюючі товари – це товари, які доповнюють одне одного у споживанні. Попит на такі товари залежить від зміни попиту на інший товар. Якщо попит на один із них зростає, зростає й попит на інший. Наприклад, автомобілі та бензин, фотоапарати та плівка тощо. Якщо товар $У$ доповнює товар $Х$, тобто вони застосовуються в парі, то зниження ціни на товар $Х$ призведе до збільшення попиту на товар $У$ і зміщенню кривої попиту вправо, зростання ціни на товар $Х$ викличе зниження попиту на товар $У$ та зсув кривої попиту вліво [5, с. 65].

Незалежні товари – це такі товари, зміна ціни на які не впливає на попит на інші товари. У таблиці 2.2 (див. с. 189)

у стислому вигляді показано вплив деяких нецінових чинників на характер попиту.

Таблиця 2.2

Вплив нецінових факторів на характер попиту

№ з/п	Фактори	Тенденції зміни попиту (+ зростання, – зниження) та напрямок зміщення кривої попиту (вправо – вліво)
1	Зростання доходів покупців: – товари вищої категорії; – товари нижчої категорії	+ , → – , ←
2	Зниження доходів покупців: – товари вищої категорії; – товари нижчої категорії	– , ← + , →
3	Сприятливе ставлення споживачів до відповідного товару	+ , →
4	Негативне ставлення споживачів до відповідного товару	– , ←
5	Зростання цін на товар-замінник	+ , →
6	Зниження цін на товар-замінник	– , ←
7	Очікування зростання цін	– , ←
8	Очікування підвищення цін	+ , →
9	Індексація вкладів вище індекса цін	– , ←
10	Зростання кількості покупців на ринку	+ , →

Отже, дія нецінових чинників призводить до зміни попиту, і графічно це відображається зміщенням положення кривої попиту (рис. 2.4).

Терміни «зміна обсягу попиту» та «зміна попиту» можуть бути легко пояснені мовою математики. Припустімо, що рівняння кривої попиту задано у вигляді:

$$P=a-b \times Q, \quad (2.3)$$

де P – ціна товару, Q – величина попиту за період.

Якщо всі чинники, крім ціни товару, залишаються незмінними, то параметри a і b також залишаються постійними, і наведене рівняння визначає конкретну криву попиту. Зміна ціни

призводить до переміщення вздовж цієї кривої (для кожної ціни відповідна певна величина попиту), – цей рух і називають «зміною обсягу попиту». Вплив нецінових чинників зумовлює зміну параметрів a і b . Зміна кількісного значення параметра a впливає на положення кривої, а зміна величини параметра b – на нахил кривої попиту. Ці зміни визначають рівняння нової кривої попиту і називаються «зміною попиту» [6, с. 105–107].

Таким чином, попит на товар є результатом взаємодії багатьох чинників. Окрім уже згаданих, можна назвати сезонність попиту, статево-віковий склад покупців, географію ринку, діяльність продавців щодо реалізації інших товарів, якість товарів-субститутів, ефективність реклами, ситуацію на ринку праці, сировини, носіїв енергії, валютні курси, стабільність економічної та політичної ситуації тощо.

Підприємства-виробники обов'язково повинні мати поточну та прогнозну оцінку попиту на продукцію, що випускається, з метою уникнення помилок під час планування виробничих програм та узгодження позицій асортиментного плану як за строками, так і в кількісному вираженні щодо обсягу та динаміки попиту [8, т. 2, с. 328–329].

2. *Пропозиція: основні терміни.* Обсягом пропозиції називають кількість певного товару, яку продає на ринку окремий продавець або група продавців за одиницю часу за певних умов. До числа цих умов належать рівень цін на товар, вартість ресурсів, що використовуються у виробництві, технології виробництва, характер очікувань продавців, кількість продавців на ринку, природно-кліматичні умови та інші чинники. Пропозиція (*bid*) – пропозиція платежу який приватна особа або організація здійснює для придбання або контролю над активами, ресурсами, товарами або послугами. Особа, яка максимізує вигоду при прийнятті рішення, прирівнює свою граничну готовність платити до альтернативної вартості коштів, необхідних для оплати» [7, с. 440].

Якщо всі фактори, що визначають обсяг пропозиції, крім ціни товару, залишаються незмінними, можна перейти до загальної функції пропозиції від ціни [8, т. 2, с. 128–129].

Важко не помітити залежність величини пропозиції від ціни: чим вища ціна, тим більшу кількість товару (за інших рівних умов) готові запропонувати продавці. У цьому полягає сутність закону пропозиції. На рис. 2.5 показано криву пропозиції, позначену літерою S . Вона має позитивний нахил, що свідчить про бажання виробників продавати більшу кількість товару за вищої ціни.

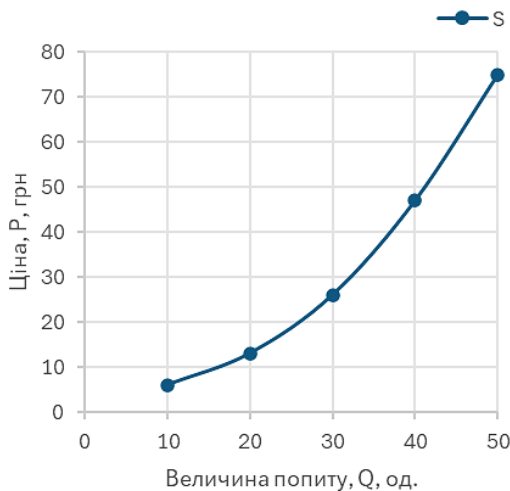


Рис. 2.5. Крива пропозиції

Розрізняють індивідуальну і ринкову пропозицію. Остання являє собою сукупність усіх індивідуальних пропозицій на ринку. Як і при аналізі попиту, розрізняють «зміну обсягу пропозиції» та «зміну пропозиції». Зміна обсягу пропозиції відбувається при зміні ціни товару за незмінності інших умов (рух уздовж лінії S , як на рис. 2.6). Якщо ж змінюється будь-який з нецінових чинників (наприклад, для сільськогосподарських товарів – погодні умови), це зумовлює зсув усієї лінії пропозиції (наприклад, від S до S_2 при погіршенні погодних умов), так що при попередній ціні P_1 обсяг пропозиції складе лише Q_2 . При збільшенні пропозиції лінія S_1 переміститься вправо.

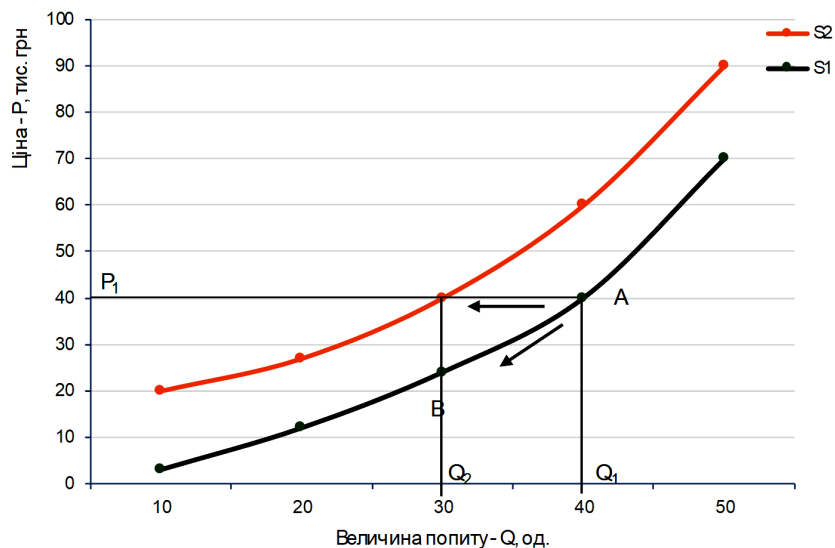


Рис. 2.6. Зміна величини попиту (від ... до) та зміна пропозиції (від S_1 до S_2)

Очікуємо, що не тільки погодні умови впливають на зміну попиту. До числа факторів, що змінюють пропозицію, належать:

- 1) впровадження нових технологій;
- 2) зміна цін на ресурси;
- 3) податкова політика держави;
- 4) кількість продавців;
- 5) зміна цін на комплектуючі та товари-замінники у виробництві;
- 6) очікування змін в економічній ситуації на мікро- і макро- рівнях та ін.

Можливо навести і інші приклади та виявити інші причини, по яким може виникнути зростання чи зниження попиту (табл. 2.3, див. с. 193).

3. *Взаємодія попиту і пропозиції. Ринкова рівновага.* Розглянемо модель ринкового регулювання економіки, яку називають також моделлю взаємодії попиту й пропозиції, або коротко – «модель попит – пропозиція». Модель існує вже понад

200 років і, хоча дещо спрощена, досі використовується в економічній теорії. Модель описує множину покупців і продавців, які діють незалежно й не мають ринкової влади – тобто за умов досконалої конкуренції. Отже, на ринку існує безліч продавців і покупців, кожен з яких планує свої дії незалежно. Коли вони зустрічаються на ринку для торгівлі, то з'ясовується, що більшість не в змозі реалізувати свої плани [3, с. 117–119]. Можливо що загальна кількість товарів, яке споживачі планують придбати, більша, ніж кількість товарів, яку виробники готові реалізувати по існуючій ціні. У цьому разі або споживачі переглядають свої плани, або виробники – свої. В цьому випадку деяким споживачам доводиться змінювати свої плани. Можлива також ситуація, що заплановані обсяги продажів перевищують запланований рівень споживання при встановлених цінах. Тоді змінюються плани у продавців. Іноді ж складається ситуація при котрій плани споживачів і продавців співпадають і з приводу обсягів покупки-продажу і з приводу цін. У цьому випадку досягається рівновага на ринку.

Таблиця 2.3

Вплив нецінових факторів на характер пропозиції

№ з/п	Фактори	Тенденція зміни пропозиції (збільшення – +; зменшення – –) та напрям зміщення кривої пропозиції (вліво – ←, вправо – →)
1	Удосконалення технологій	+, →
2	Зростання цін на ресурси	+, ←
3	Зниження цін на ресурси	–, →
4	Зростання числа продавців на ринку	+, →
5	Зменшення числа продавців на ринку	–, ←
6	Підвищення податків	–, ←
7	Зниження податків	+, →
8	Збільшення дотацій	+, →
9	Зменшення дотацій	–, ←
10	Зміна очікувань виробників	+, –, ←, →

Розглянемо таку ситуацію на прикладі місцевого ринку яблук у середині лютого 2025 р. В таблиці 2.4 представлено ринкова пропозиція та попит на яблука в оптовому гіпермаркеті «Ідеал» м. Одеса.

Таблиця 2.4

Ринкові пропозиції та попит на яблука

P, грн	Величина попиту, кг/тиждень	Величина пропозиції, кг/тиждень	Надлишок (+), Дефіцит (-)
45	200	1200	+1000
42	400	1000	+600
40	700	700	0
38	1100	400	-700
35	1600	100	-1500

Виникає питання, яка із п'яти можливих цін дійсно буде визнана рівноважною ринковою? Ціна в 45 грн не може бути такою, так як продавці бажають реалізувати 1200 кг яблук, а покупці в свою чергу можуть придбати за цією ціною лише 200 кг (дорого, ціна зависока). В результаті на ринку створюється надлишок в 1000 кг. Чи може ціна в 45 грн триматись на ринку достатньо довго? Ні, так як надлишок яблук примусить конкурентів знизити ціну.

Слід нагадати! «Загальна рівновага (general equilibrium) – ситуація, за якої всі ринки в економіці перебувають у стані рівноваги, тобто ціни і обсяги не змінюються. Традиційно економісти використовують два підходи при аналізі економічних систем. Простіший підхід, пов'язаний з іменем Маршалла А. (1842–1924 рр.), полягає в аналізі часткової рівноваги, тобто рівноваги частини системи, наприклад, ринку апельсинів, при цьому умови в інших частинах економіки припускають незмінними. Другим, складнішим із концептуального погляду, і щодо використаного математичного апарату, є аналіз загальної рівноваги, за якого розглядають економічну систему в цілому і ґрунтовно окреслюють визначення цін і кількості усіх товарів і послуг в економічній

системі. Творцем такого підходу вважався Вальрас Л. (1834–1910 рр.)» [7, с. 164–165].

Якщо взяти за можливу ринкову ціну 35 грн, то стає очевидним, що в такому випадку виникає нестача (дефіцит) у 1500 кг або надмірний попит на яблука. Така ціна також не може утримуватись на ринку. Конкуренція між покупцями за товар підвищує ціну до 38 грн і вище. Таким чином, лише при ціні 40 грн за кг кількість, яку продавці хочуть запропонувати на ринку, дорівнює тій кількості, яку споживачі бажають і можуть купити. За цієї ціни на ринку немає ні надлишку, ні дефіциту. Представимо інформацію в таблиці в графічному вигляді (рис. 2.7).

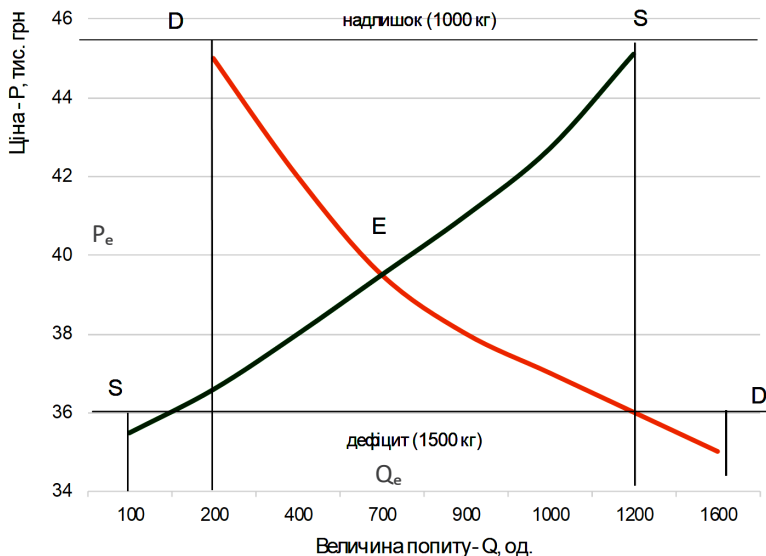


Рис. 2.7. Ринкова рівновага попиту і пропозиції яблук

Ринкова рівновага – ситуація, коли плани покупців і продавців на ринку повністю збігаються, тобто за даної ціни товару величина пропозиції дорівнює величині попиту.

Ринкова рівновага визначається координатами точки E – точки перетину ліній DD і SS , яким відповідають ціна P_e і обсяг Q_e .

Ціна рівноваги (P_e) – ціна, яка урівноважує попит і пропозицію внаслідок дії конкурентних сил (у нашому прикладі – 40 грн).

Рівноважний обсяг (Q_e) – кількість товару, яка реалізована за рівноважною ціною (у прикладі – 700 кг).

У стані рівноваги ринок є збалансованим, ані продавці, ані покупці не мають причин порушувати рівновагу.

Якщо ринкова ціна трохи перевищує рівноважну (наприклад, $P_1=45$ грн), тоді обсяг пропозиції $Q_1=1200$ кг, а обсяг попиту $Q_2=200$ кг. Надлишок пропозиції ($Q_1 - Q_2=1000$ кг) спричинить конкуренцію серед продавців, які будуть змушені знижувати ціну, щоб продати надлишок, чинячи тиск на зменшення ціни.

Будь-яка ціна нижча за рівноважну (наприклад, $P_2=35$ грн) спричиняє нестачу (дефіцит), оскільки обсяг попиту $Q_3=1600$ кг перевищує обсяг пропозиції $Q_4=100$ кг. Конкуренція серед покупців підвищить ціну до рівноважного рівня.

Здатність конкурентних сил попиту і пропозиції встановлювати ціну на рівні, що забезпечує узгодження рішень про купівлю-продаж, називається урівноважуючою функцією ціни [6, с. 418].

Ринкова рівновага зазвичай зберігається недовго, подібно до маятника, що коливається довкола рівноважного значення. Рівновага постійно порушується змінами в попиті або пропозиції, або обома чинниками одночасно, а ринок знову і знову балансує – нові рівні цін і обсягів продажу [2, с. 44]. У мікроекономічних дослідженнях аналізують різні ситуації зміни ринкової рівноваги, які пов'язані з взаємними, різномасштабними або ізольованими змінами попиту й пропозиції. Наприклад, як зміниться рівноважна ціна й обсяг, якщо значно зросте пропозиція при незначному зростанні попиту, або коли на ринок виводиться новий товар тощо. Аналізуються ситуації, коли на ринок виходить новий товар, а продавці вже готові до його продажу, але споживачі ще не проявляють зацікавлення. У таких випадках рівновага встановлюється за умов значного зменшення попиту і триваючої пропозиції (типовий приклад – ринки в кризовій економіці).

Ринок стихійно, автоматично сприяє формуванню рівноважної ціни. Однак цей механізм може порушуватись втручанням

держави (через встановлення «стелі» або «підлоги» цін) [2, с. 51–56]. У повсякденному житті «підлога» – знизу, а «стеля» – зверху, в економіці ж навпаки: ціна стелі обмежує рух угору (тобто зростання цін), а ціна підлоги – вниз (тобто падіння) [8, т. 2, с. 30]. Фіксування цін означає тимчасове відключення механізму ринкової координації. На графіку ціна підлоги буде вище ціни рівноваги, а ціна стелі – нижче неї.

Багато економістів – прихильники повної свободи ринку – виступають проти втручання держави в процес ціноутворення, вважаючи це порушенням ринкового механізму. Вони вважають, що ціноутворення автоматично усуває надлишки й дефіцит, перерозподіляє ресурси на користь галузей із високим попитом, сприяє витісненню неефективних виробників і підвищує ефективність економіки загалом.

Інші економісти, не знижуючи ролі ринку, вважають, що потрібно регулювати попит через управління грошовою масою, кредитами, рівнем зайнятості населення та (або) регулювати пропозицію через запровадження змін у податковій та інвестиційній політиках [2, с. 96–100].

У будь-якому випадку підприємства, що розробляють конкурентні стратегії, враховують рівень цін, сформований під впливом взаємодії попиту й пропозиції. Маркетингові й управлінські рішення часто базуються на співставленні середньо ринкових цін та власно розрахункових калькуляцій [10].

У теорії маркетингу та стратегічного менеджменту існують різні стратегії ціноутворення: ковзне, сегментне, проникне, гнучке тощо. Наприклад, ковзне ціноутворення – це поступове зниження цін з метою залучення більшої кількості покупців. Проникне – встановлення цін нижче ринкових для захоплення частки ринку. Гнучке – ціноутворення що характеризується встановленням цін з урахуванням динаміки ринкових умов та ін. [9, с. 108]. Однак, всі ці стратегії носять тимчасовий характер і часто супроводжуються переходом до рівноважної ціни [11; 13].

Дослідження моделі «попит – пропозиція» дає можливість зробити такі висновки:

- у ринковій економіці існує механізм, що забезпечує узгодження інтересів покупців і продавців;
- ціни формуються в результаті взаємодії попиту та пропозиції. Вони гнучкі. Через постійні зміни цін ринок виконує інформаційну функцію, тобто дає всім суб'єктам ринкових відносин об'єктивну інформацію про суспільно-необхідну кількість, якість, асортимент товарів та послуг;
- продукція одного призначення виготовлена різними виробниками має різні питомі витрати (витрати на одиницю продукції). Так рівноважна ціна значно перевищує витрати тих виробників, питомі витрати яких нижче середніх, то вона сприяє перерозподілу від гірших виробників до кращих, включаючи механізм внутрішньогалузевої конкуренції. Внутрішньогалузева конкуренція стимулює зниження витрат на одиницю продукції, науково-технічний прогрес, підвищення якості, зростання продуктивності праці;
- ринкове ціноутворення запускає і підтримує також механізм міжгалузевої конкуренції шляхом перетікання капіталу в галузі з високим платоспроможним попитом. Таким чином реалізується регулююча функція ринку, що впливає на всі сфери економіки і, перш за все, на виробництво. Зростає ціна – сигнал до розширення виробництва, знижується – до скорочення. В результаті стихійні на перший погляд дії підприємства формують оптимальну структуру економіки, стимулюють розширення найбільш перспективних галузей. В усіх розвинених країнах економіка керується не тільки «невидимою рукою», але й державою, але регулююча функція ринку продовжує зберігатися.

Взаємодія попиту та пропозиції дозволяє здійснювати таку важливу функцію ринку, як санація. За допомоги конкуренції ринок очищує економіку від нежиттєздатних підприємств, підвищуючи рівень організаційно-економічної стійкості економіки в цілому.

Ринкова система базується на економічній свободі – можливості індивідів реалізовувати власні інтереси шляхом активної участі у виробництві, споживанні, розподілі благ. Свобода споживача полягає у виборі найкращого для себе набору товарів і послуг із наявного асортименту.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Ворст Й., Ревентлоу П. Економіка фірми / пер. з датскої. Вища школа, 1994. 272 с.
2. Долан Е. Дж., Ліндсей Д. Ринок: мікроекономічна модель / пер. з англ. Автоком, 1992. 496 с.
3. Захарченко В. І., Меркулов М. М., Сорока Л. М. Вступ до ринкової економіки трансформаційного типу : навчальний посібник. Одеса : Гельветика, 2019. 184 с.
4. Коваленко М. А., Чесноков В. Л. Фінансовий словник : навчальний підручник. Херсон : Олді-плюс, 2003. 382 с.
5. Пасс К., Лоус Б., Пендлтон Е., Чедвік Л. Великий тлумачний словник бізнесу. АСТ, 1998. 688 с.
6. Піндайк Р., Рубінфельд Д. Мікроекономіка. Економіка, 1992. 510 с.
7. Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. Київ : АртЕк, 2000. 640 с.
8. Хайман Д. Н. Сучасна мікроекономіка: аналіз та застосування : у 2 т. / пер. з англ. Фінанси і статистика, 1992. Т. 1. 362 с. ; Т. 2. 378 с.
9. Шарко М. В., Мешкова-Кравченко Н. В., Радкевич О. М. Економіка підприємства (Частина 1) : навчальний посібник. Херсон : Олді-плюс, 2014. 436 с.
10. Яресківський О., Грищенко О. Основи мікроекономіки : підручник. Київ : Знання, 1998. 714 с.

**2.6. ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА ТА ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ
ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ
ГАЛУЗІ ПІД ЧАС КРИЗ**

Хлібобулочні вироби залишаються основним елементом щоденного раціону більшості населення, у зв'язку з чим хлібопекарська галузь України відіграє стратегічно важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки та підтримці соціально-економічної стабільності. Натомість, економічні рецесії, пандемії, війни та енергетичні кризи створюють серйозні труднощі для галузі, спричиняючи зростання витрат на сировину, енергоресурси та логістику, а також зниження купівельної спроможності

громадян. Крім того, низька рентабельність, застаріла матеріально-технічна база та залежність від імпорتنих поставок додатково ускладнюють адаптацію підприємств до кризових умов. Відповідно, детальний аналіз механізмів державної підтримки та фінансових інструментів, спрямованих на зміцнення хлібопекарської галузі в умовах криз є надзвичайно актуальним.

У процесі забезпечення стабільності хлібопекарської галузі держава приймає безпосередню участь. Такі потрясіння, як пандемія COVID-19 2020–2021 рр., повномасштабне вторгнення РФ з 2022 р. та енергетична криза 2022–2023 рр., призвели до різкого зростання витрат на сировину, енергоносії та логістику. За даними Державної служби статистики України у 2011 р. 37 % хлібопекарських підприємств були збитковими [5], а за оцінками Всеукраїнської асоціації пекарів України у 2022–2023 рр. собівартість хліба зросла на 10 % через дефіцит енергії та сировини [1]. Отже, у цих умовах держава виступає стабілізатором, застосовуючи прямі інструменти, такі як пільгове кредитування, гранти, дотації на сировину чи енергоносії, а також програми релокації бізнесу та непрямі механізми, насамперед зниження ставок ПДВ, компенсацію тарифів на енергоносії та спрощення адміністративних процедур.

Одним із прикладів прямої підтримки є програма «Доступні кредити 5-7-9 %» (запроваджена у 2020 р., яка забезпечила бізнесу понад 369 млрд грн пільгових кредитів, насамперед 9,4 млрд грн у 2025 р. (2,8 тис. позик) переважно на інвестиції та розширення виробництва, значна частка яких була спрямована на модернізацію переробної промисловості, включаючи хлібопекарську [7]. Крім того, під час пандемії уряд запровадив тимчасові податкові пільги, а в умовах війни – субсидії на електроенергію для великих споживачів, що частково охоплювало хлібопекарські підприємства. В свою чергу, надмірне державне регулювання цін на хліб, яке часто застосовується в Україні, знижує рентабельність і стримує інновації, оскільки підприємства не мають можливості компенсувати зростання витрат [20]. Таким чином, державна політика має прагнути до гармонійного поєднання забезпечення доступності хліба для населення

та створення сприятливих умов для економічного розвитку й модернізації хлібопекарських підприємств.

Важливо зазначити, що фінансові інструменти є фундаментом забезпечення стійкості хлібопекарської галузі, вирішуючи критичні проблеми дефіциту обігових коштів, застарілої інфраструктури та низької конкурентоспроможності. Також саме вони дозволяють підприємствам адаптуватися до кризових умов, модернізувати виробництво та підвищувати енергоефективність.

Пільгове кредитування виступає провідним інструментом підтримки, що забезпечує доступ до фінансових ресурсів за зниженими відсотковими ставками. В Україні помітною ініціативою стала вищезазначена програма «Доступні кредити 5-7-9 %» [7]. Хлібопекарські підприємства використовують ці кошти з метою оновлення обладнання, розширення асортименту та впровадження енергоефективних технологій, що сприяє зниженню собівартості та підвищенню якості продукції. Міжнародні інституції також відіграють важливу роль: у 2020 р. Західний фонд сприяння підприємництву (WNISEF) надав львівській пекарні «Горіховий Дім» кредит у розмірі 28 191 дол. для створення робочих місць для жінок і облаштування соціальної їдальні. У 2021 р. ЄБРР підтримав київську пекарню “Best Alternativa”, що спеціалізується на безглютеновій продукції, надавши фінансування та консалтингову підтримку, що дозволило збудувати нове виробництво й збільшити товарообіг на 30 % [9, с. 26]. Натомість, бюрократичні процедури, складні вимоги до застави та перевага банків у кредитуванні великих підприємств, таких як ПАТ «Одеський коровай», обмежують доступ малих пекарень до цих ресурсів [14].

Гранти та дотації набули особливого значення в умовах повномасштабної війни, забезпечуючи безповоротну допомогу постраждалим підприємствам. У січні 2025 р. проєкт Bake4Ukraine, підтриманий міністерством закордонних справ Нідерландів, оголосив грантову програму для пекарень у районах бойових дій, надаючи обладнання, а саме печі та тістоміси, для відновлення виробництва в Чернігівській, Харківській, Сумській та інших областях [4]. Відповідно, дана ініціатива

сприяє продовольчій безпеці громад, дозволяючи пекарням відновлювати роботу в складних умовах. Аналогічно, гуманітарна підтримка від ПРООН і Всесвітньої продовольчої програми (WFP) допомогла пекарні на Миколаївщині забезпечувати хлібом місцеву громаду навіть під обстрілами. Натомість, високий рівень конкуренції за гранти та суворі критерії відбору ускладнюють доступ до такої допомоги для малих підприємств, що надзвичайно потребує спрощення процедур [12].

У свою чергу, податкові пільги та субсидії спрямовані на зниження фінансового навантаження на хлібопекарські підприємства. У країнах ЄС ставка ПДВ на хлібобулочні вироби становить 7–14 %, що сприяє стабільності цін. В Україні уряд анонсував зниження ПДВ на соціально важливі продукти з 20 до 14 % або 7 %, але через бюджетні обмеження реалізація цього заходу відкладається [15, с. 129]. Під час енергетичної кризи 2022–2023 рр. уряд надавав субсидії на енергоносії великим споживачам, що частково стосувалося хлібопекарських підприємств, але зростання витрат на енергію призвело до подорожчання хліба на 10 %, за даними Всеукраїнської асоціації пекарів [1]. Так, з метою підвищення ефективності субсидій необхідні прозорі механізми моніторингу та оцінки їхнього впливу, щоб уникнути нецільового використання коштів.

Крім того, програма релокації бізнесу, яка була запроваджена у 2022 р., стала важливим інструментом збереження хлібопекарських потужностей у прифронтових регіонах. За даними Міністерства економіки за рік було релоковано понад 800 підприємств, що дозволило зберегти 35 тис. робочих місць [6, с. 14]. Також хлібопекарські підприємства отримували підтримку в транспортуванні обладнання, пошуку нових виробничих майданчиків, відновленні логістики та налагодженні збуту. Наприклад, у 2022 р. хлібокомбінат із Київщини переніс частину виробництва на Львівщину, зберігши 200 робочих місць і уникнувши простою. Так, вказаний інструмент виявився ефективним для забезпечення безперервності виробництва, але логістичні витрати залишаються значним викликом [10, с. 27].

У таблиці 2.5 відображено порівняльний аналіз основних фінансових інструментів підтримки хлібопекарської галузі, включаючи пільгове кредитування, гранти та дотації, податкові пільги та програму релокації бізнесу. Для кожного інструменту визначено ключові переваги, такі як доступ до ресурсів і збереження виробництва, недоліки, насамперед бюрократичні бар'єри та нестабільність політики, а також оцінено їхній вплив на стійкість галузі, що дозволяє систематизувати інформацію та виявити найбільш ефективні механізми підтримки в умовах криз. З огляду на дані таблиці 2.5, пільгове кредитування та програма релокації бізнесу мають найвищий потенціал для забезпечення стійкості хлібопекарської галузі, оскільки сприяють модернізації та збереженню виробничих потужностей.

Таблиця 2.5

**Порівняння фінансових інструментів підтримки
хлібопекарської галузі**

Інструмент	Переваги	Недоліки	Вплив на стійкість
Пільгове кредитування	Доступ до коштів, низькі ставки, підтримка модернізації	Бюрократичні бар'єри, обмежений доступ для малих пекарень	Високий, за умови спрощення процедур
Гранти та дотації	Безповоротна допомога, швидке реагування на кризи	Висока конкуренція, суворі критерії відбору	Середній, залежить від масштабів фінансування
Податкові пільги	Збільшення обігових коштів, стимулювання інвестицій	Нестабільність політики, бюджетні втрати	Високий, за умови довгострокового застосування
Релокація бізнесу	Збереження виробництва, робочих місць	Високі логістичні витрати, потреба в адаптації	Високий, особливо для прифронтових регіонів

Джерело: складено автором на основі [1; 5; 15]

У свою чергу, їхня ефективність обмежується бюрократичними бар'єрами та високими логістичними витратами, що потребує спрощення процедур і додаткового фінансування. Гранти

та дотації, хоча й забезпечують швидку допомогу, мають середній вплив через обмеженість масштабів і суворі критерії відбору. Податкові пільги можуть бути ефективними за умови стабільного застосування, але їхня реалізація в Україні ускладнена бюджетними обмеженнями.

На жаль, реалізація державної підтримки хлібопекарської галузі стикається з низкою системних проблем, які знижують її ефективність. Енергетична криза 2022–2023 рр. стала однією із головних труднощів, оскільки зростання цін на газ і електроенергію значно підвищило витрати пекарень. В результаті, за оцінками Всеукраїнської асоціації пекарів, це призвело до подорожчання хліба на 10 % [1]. Крім того, компенсації на енергоносії надавалися переважно великим підприємствам, а малі пекарні, які не досягали критичного порогу енергоспоживання, залишалися без підтримки, тож ця проблема відображає європейський досвід, де неадресна підтримка призводила до банкрутства малого бізнесу [13].

Дефіцит якісної сировини, особливо пшениці та жита 2–3 класу, у 2023–2024 рр. став наступним серйозним обмеженням. Війна та несприятливі погодні умови скоротили доступ до високоякісного зерна, змушуючи пекарів коригувати рецептури або шукати альтернативні джерела постачання. Додатково, обмеження експорту зерна у зв'язку з військовою блокадою портів додатково ускладнили логістику, підвищуючи транспортні витрати, що підкреслює необхідність диверсифікації поставок і створення стратегічних резервів сировини [18, с. 14].

У свою чергу, бюрократичні проблеми залишаються значною перешкодою для доступу до фінансових інструментів, оскільки оформлення пільгових кредитів і грантів вимагає підготовки великого пакету документів і проходження тривалих перевірок, що є особливо складним для малих пекарень із обмеженими адміністративними ресурсами. Низька інформованість про доступні програми та короткі терміни подачі заявок також знижують ефективність підтримки. Крім того, обмеженість бюджетних ресурсів і неадресний характер субсидій призводять до того, що малі пекарні часто не отримують необхідної

допомоги, оскільки не відповідають критеріям великих споживачів енергії або обороту.

У таблиці 2.6 систематизовано основні проблеми реалізації державної підтримки хлібопекарської галузі, включаючи енергетичну кризу, дефіцит сировини, бюрократичні бар'єри та обмеженість ресурсів.

Отже, з огляду на дані таблиці, подолання енергетичної кризи доцільно впроваджувати адресні субсидії, які враховують фактичне енергоспоживання пекарень, а також надавати кредити на встановлення енергоефективного обладнання, як це практикується в Нідерландах. Дефіцит сировини можна зменшити шляхом створення державних фондів зерна та стимулювання внутрішнього насінництва для вирощування пшениці вищих класів. У свою чергу, бюрократичні бар'єри усуваються шляхом створення єдиного інформаційного порталу для подачі заявок і поширення інформації про програми підтримки, а залучення приватного та міжнародного капіталу через співпрацю з ЄБРР і USAID, розширить доступ до ресурсів для малих пекарень, підвищуючи їхню конкурентоспроможність [2, с. 178].

Таблиця 2.6

**Проблеми реалізації державної підтримки
та пропонувані рішення**

Проблема	Опис	Пропоноване рішення
Енергетична криза	Високі витрати на енергоносії, подорожчання хліба	Адресні субсидії за фактичним споживанням, кредити на енергоефективне обладнання
Дефіцит сировини	Нестача якісного зерна, ускладнена логістика	Створення державних фондів зерна, стимулювання внутрішнього насінництва
Бюрократичні бар'єри	Складність процедур, низька інформованість	Єдиний інформаційний портал, спрощення документації, інформаційні кампанії
Обмеженість ресурсів	Недостатнє фінансування для малих пекарень	Розширення критеріїв грантів, залучення приватного та міжнародного капіталу

Джерело: складено автором на основі [1; 10]

В Україні успішне застосування фінансових інструментів демонструють численні приклади. У 2010 р. ПАТ «Одеський коровай» отримало пільговий кредит на модернізацію обладнання, що дозволило збільшити виробництво дрібноштучних булочних виробів на 24 % [14]. Під час війни низка пекарень України, підтриманих обладнанням від ПРООН і WFP, забезпечували хлібом місцеві громади навіть в умовах обстрілів, демонструючи стійкість завдяки гуманітарній допомозі [3, с. 331].

Міжнародний досвід підтримки хлібопекарської галузі надає цінні уроки для України, демонструючи як ефективні, так і проблемні аспекти державної політики. Наприклад, Польща, яка посідає п'яте місце в Європейському Союзі за обсягом виробництва хлібобулочних виробів, досягла стабільності галузі завдяки комплексному підходу. Поєднання податкових пільг, особливо знижених ставок ПДВ, із субсидіями на впровадження енергоефективних технологій дозволило польським підприємствам не лише зберегти конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, але й зміцнити позиції на європейському, де країна входить до десятки найбільших експортерів хлібобулочних виробів [16, с. 131]. Такий підхід сприяє зниженню собівартості продукції, підвищенню якості та модернізації виробничих потужностей, що є важливим орієнтиром для України.

Інший приклад – Нідерланди, де у 2022 р. уряд запровадив програму пільгових кредитів для заміни газових печей на електричні, щоб зменшити залежність від дорогих енергоносіїв і скоротити викиди. З одного боку, ця ініціатива мала потенціал для підвищення енергоефективності, а з іншого – її ефективність була знижена через логістичні затримки та тривалий процес підключення нового обладнання до електромереж, що підкреслює важливість ретельного планування та координації при впровадженні подібних програм. У свою чергу, у Румунії пільгові тарифи на енергоносії, які запроваджені у 2022 р., підтримали великі хлібокомбінати, такі як Oltenia Bake, дозволяючи їм зберегти стабільне виробництво в умовах зростання цін на енергію [19, с. 55]. Натомість, малі пекарні, які не відповідали критеріям великих споживачів енергії, залишилися без підтримки, що призвело

до їхньої фінансової нестабільності та, в окремих випадках, банкрутства. Так, зазначені приклади демонструють необхідність адресної підтримки, яка враховує потреби малого та середнього бізнесу, особливо в умовах кризи.

Таким чином, з метою підвищення стійкості хлібопекарської галузі України необхідно розробити довгострокову стратегію розвитку, яка визначатиме чіткі пріоритети: модернізацію обладнання, підвищення енергоефективності, розширення асортименту функціональних і оздоровчих продуктів, а також зміцнення експортного потенціалу. Крім того, така стратегія має бути підкріплена стабільним фінансуванням із державного бюджету та залученням міжнародних ресурсів, а також прозорими механізмами моніторингу для оцінки її ефективності. Наприклад, створення спеціалізованих робочих груп за участю представників держави, бізнесу та міжнародних партнерів забезпечить регулярний аналіз результатів і коригування політики відповідно до потреб галузі.

Також важливим кроком є спрощення доступу до пільгового кредитування, що залишається визначальним інструментом підтримки малих і середніх пекарень. Зниження вимог до застави, розширення критеріїв відбору та адаптація різноманітних програм по типу «Доступні кредити 5-7-9 %» до потреб малого бізнесу сприятимуть збільшенню обсягів фінансування, необхідного для оновлення обладнання та впровадження інновацій. У свою чергу, впровадження державних гарантій для банків, як це практикується в країнах ЄС, зменшить ризики кредитування малих підприємств, стимулюючи банки активніше співпрацювати з невеликими пекарнями [7].

Посилення грантових і субсидійних програм, орієнтованих на малий і середній бізнес, є дуже важливим для швидкого реагування на кризові обставини, оскільки впровадження адресних субсидій, які враховують фактичне енергоспоживання пекарень, як це успішно застосовується в країнах ЄС, дозволить знизити собівартість виробництва та підтримати підприємства в умовах зростання цін на енергоносії. Також спрощення критеріїв відбору для отримання грантів, наприклад через зменшення

обсягу необхідної документації, підвищить доступність такої підтримки для малих пекарень. Так, європейський досвід «ваучерів» на модернізацію, таких як фінансування сонячних панелей та енергоефективних печей, може бути успішно адаптований в Україні [11, с. 203]. Наприклад, надання грантів на встановлення сучасних печей із низьким енергоспоживанням зменшить залежність пекарень від дорогих енергоносіїв і підвищить їхню конкурентоспроможність.

Міжнародна співпраця відіграє роль у залученні інвестицій і трансфері передових технологій, тому активізація партнерства з такими організаціями, як Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський інвестиційний банк і Агентство США з міжнародного розвитку, сприятиме фінансуванню проєктів із модернізації хлібопекарських підприємств. Інтеграція в європейські програми, такі як, спільна аграрна політика (CAP) і Фонд відновлення після COVID-19 (RRF), відкриває можливості для отримання грантів і кредитів на впровадження інноваційних технологій. Відповідно, успіх Польщі, що використовують європейські фонди для розвитку своєї хлібопекарської галузі, є прикладом того, як міжнародна інтеграція може сприяти виходу на нові ринки та зміцненню конкурентоспроможності. Українські пекарні, отримуючи доступ до таких ресурсів, могли б не лише вистояти в кризових умовах, але й розширити експорт, особливо до країн ЄС [12].

У свою чергу, диверсифікація поставок сировини та створення стратегічних резервів є необхідними для пом'якшення цінових шоків і забезпечення стабільності виробництва [8]. В умовах війни та кліматичних змін, які негативно впливають на врожайність, дефіцит якісної пшениці та жита 2–3 класу став серйозною проблемою для українських пекарів, тож створення державних фондів зерна, як це рекомендується експертами Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), може гарантувати стабільне постачання сировини в кризові періоди [6, с. 14]. Додатково, стимулювання насінництва пшениці вищих класів і вдосконалення агротехнологій, наприклад через субсидії на сучасні сорти зернових, підвищить якість і доступність

сировини, а розвиток альтернативних джерел постачання, таких як співпраця з країнами-партнерами, зменшить залежність від імпорту та логістичних ризиків.

Підтримка інноваційних проєктів є важливим напрямом для задоволення сучасних потреб споживачів і підвищення конкурентоспроможності галузі, оскільки виробництво функціональних і оздоровчих хлібобулочних виробів, таких як хліб із підвищеною харчовою цінністю та безглютенова продукція, відповідає глобальним трендам здорового харчування. Проєкт ПАТ «Одеський коровай» продемонстрував високий попит на таку продукцію, що підтверджує перспективність цього напрямку [14]. Крім того, надання грантів на дослідження та розробку нових рецептур, а також фінансування маркетингових кампаній для просування інноваційних продуктів, стимулюватиме підприємства до впровадження новітніх технологій і розширення асортименту. Наприклад, підтримка розробки хліба з додаванням суперфудів або продуктів для людей із дієтичними потребами могла б відкрити нові ринкові ніші та залучити додаткових споживачів.

З метою забезпечення ефективної реалізації цих заходів необхідно створити механізми координації між державними органами, бізнесом і міжнародними партнерами. Формування галузевих асоціацій, таких як Всеукраїнська асоціація пекарів, для лобювання інтересів хлібопекарських підприємств сприятиме оперативному реагуванню на нові виклики. Крім того, впровадження цифрових платформ, подібних до порталу «Дія. Бізнес», для інформування про доступні програми підтримки та спрощення подачі заявок підвищить прозорість і доступність фінансових інструментів [17]. У результаті, такий підхід, що поєднує стратегічне планування, адресну підтримку, міжнародну співпрацю та інноваційний розвиток, дозволить українській хлібопекарській галузі не лише подолати поточні кризи, але й досягти довгострокової стійкості та конкурентоспроможності на глобальному ринку.

У таблиці 2.7 (див. с. 210) узагальнено рекомендації щодо вдосконалення державної підтримки хлібопекарської галузі,

включаючи розробку довгострокової стратегії, спрощення пільгового кредитування, посилення грантових програм, міжнародну співпрацю, диверсифікацію сировини та підтримку інновацій. Вказана структура сприяє чіткому розумінню пропонованих заходів і їхнього потенційного впливу.

Таблиця 2.7

Рекомендації щодо вдосконалення державної підтримки

Рекомендація	Мета	Очікуваний результат
Довгострокова стратегія	Забезпечення стабільності та розвитку галузі	Підвищення інвестиційної привабливості, модернізація виробництва
Спрощення пільгового кредитування	Підтримка малих і середніх пекарень	Збільшення обсягу кредитування, оновлення обладнання
Адресні гранти та субсидії	Швидка допомога малому бізнесу	Зниження собівартості, збереження виробництва
Міжнародна співпраця	Залучення інвестицій і технологій	Трансфер інновацій, підвищення конкурентоспроможності
Диверсифікація сировини	Стабільне постачання якісного зерна	Пом'якшення цінових шоків, покращення якості продукції
Підтримка інноваційних проєктів	Стимулювання виробництва функціональних продуктів	Розширення асортименту, задоволення потреб споживачів

Джерело: складено автором на основі [1; 5; 15]

З огляду на дані таблиці 2.7, розробка довгострокової стратегії та міжнародна співпраця є стратегічними заходами, які можуть забезпечити системний розвиток хлібопекарської галузі через залучення інвестицій і технологій. Спрощення пільгового кредитування та адресні гранти мають вирішальне значення для підтримки малого бізнесу, особливо в умовах обмеженого доступу до ресурсів. Диверсифікація сировини та підтримка інноваційних проєктів, своєю чергою, сприятимуть стабільності виробництва та задоволенню сучасних потреб споживачів. Натомість, успішна реалізація цих рекомендацій потребує скоординованих зусиль держави, бізнесу та міжнародних партнерів, а також достатнього фінансування й оптимізації адміністративних процесів.

Підсумовуючи, варто зазначити, що хлібопекарська галузь України залишається вразливою до економічних, соціальних і політичних криз через низьку рентабельність, застарілу інфраструктуру та залежність від сировини й енергоносіїв. Державна підтримка, що передбачає пільгове кредитування, гранти, субсидії, податкові пільги та програми релокації, відіграє вирішальну роль у забезпеченні стійкості галузі, але ефективність цих заходів обмежена бюрократичними труднощами, дефіцитом якісної сировини, енергетичною кризою та недостатнім охопленням малих пекарень [3, с. 331].

Відповідно, запропоновані рекомендації довгострокової стратегії спрощення доступу до кредитів, впровадження адресних субсидій, посилення міжнародної співпраці, диверсифікація сировини та підтримка інновацій спрямовані на подолання цих проблем. Крім того, їхня успішна реалізація сприятиме не лише економічній стабільності та продовольчій безпеці, але й підвищенню рівня конкурентоспроможності хлібопекарської галузі на внутрішньому та міжнародному ринках.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Всеукраїнська асоціація пекарів. *Офіційний вебсайт*. URL: <https://vap.org.ua> (дата звернення: 17.05.2025).
2. Гришко А. М., Мельник А. О. Перспективи розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського*. 2020. № 2. С. 178–184.
3. Гріщенко А. В. Проблеми і перспективи розвитку хлібопекарських підприємств в Україні. *Трансформації вітчизняного підприємництва в умовах ризиків і загроз сьогодення* : монографія / за ред. Н. Й. Басюркіної. Одеса : ОНУ, 2023. С. 331–354.
4. Гуманітарний проєкт Bake4Ukraine. *Офіційний вебсайт*. URL: <https://www.zeelandia.ua/bake4ukraine> (дата звернення: 17.05.2025).
5. Державна служба статистики України. *Офіційний вебсайт*. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 17.05.2025).
6. Журба І. О. Інноваційні аспекти розвитку харчової промисловості. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 3 (7). С. 14–19.

7. За час дії воєнного стану підприємці отримали 60 317 кредитів на 237,5 млрд грн за програмою «Доступні кредити 5-7-9 %». *Міністерство фінансів України*. 2024 (дата звернення: 17.05.2025).
8. Зозуляк М.М. Проблеми фінансового забезпечення інноваційних процесів. *Економіка та суспільство*, 2022. № 42. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1683> (дата звернення: 17.05.2025).
9. Костецька Н.І. Ринок хліба і хлібобулочних виробів України: стан і перспективи розвитку. *Галицький економічний вісник*. 2015. № 1. С. 26–31.
10. Кійко В., Мельник О., Гавриленко О. Хлібопекарська галузь України в умовах воєнного часу. *Товари і ринки*. 2023. № 1. С. 27–40.
11. Лагодієнко В.В., Завгородній А.В. Інноваційні аспекти формування конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. № 1. С. 203–209.
12. Мохонько Г.А., Клименко К.О. Стан розвитку інноваційного потенціалу підприємств харчової промисловості в Україні. URL: <https://confmanagement-proc.kpi.ua/article/view/201235/201340> (дата звернення: 17.05.2025).
13. Новойтенко І.В., Малиновський В.В. Стан та основні тренди розвитку хлібопекарської промисловості України. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8314> (дата звернення: 17.05.2025).
14. Одеський каравай. *Офіційний вебсайт*. URL: <https://korovay.od.ua> (дата звернення: 17.05.2025).
15. Повержук У.-Ю.М. Оцінка розвитку хлібопекарської промисловості в контексті формування валової доданої вартості областей України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016 № 9. С. 129–132.
16. Поліщук І.І., Ящишена Я.О. Проблеми та перспективи розвитку хлібопекарської галузі в Україні. *Young Scientist*. 2016. № 5 (32). С. 131–133.
17. Портал Дія.Бізнес. *Офіційний вебсайт*. URL: <https://diia.gov.ua/news/portal-diyabiznes> (дата звернення: 17.05.2025).
18. Сичевський М.П., Васильченко О.М., Коваленко О.В. Хлібопекарська галузь України: тенденції та проблеми її розвитку. *Економіка АПК*. 2018. № 5. С. 14–23.

19. Сичевський М. П., Шпичак О. М., Коваленко О. В., Куць О. І., Бокій О. В. Тенденції та перспективи розвитку хлібопекарського виробництва в європейських країнах. *Економіка АПК*. 2020. № 7. С. 55–67.
20. Українські національні новини. Імовірне подорожчання хліба: що кажуть учасники ринку. *Офіційний вебсайт*. URL: <https://unn.ua/news/imovirne-podorozhchannia-khliba-shcho-kazhut-uchasnyky-rynku> (дата звернення: 17.05.2025).

Глава 3

КОРПОРАТИВНІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ В ПОСТІНДУСТРІАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕННЯХ

3.1. СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНА ПОВЕДІНКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ: ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ОСНОВ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

Можливо поставити сьогодні завдання визначення найбільш важливих соціально-економічних проблем, які активно обговорюються у науковому товаристві, фахівцями з менеджменту та корпоративного управління, соціологами, представниками влади й бізнесу. Тоді, безумовно, слід серед них підкреслити проблему підвищення соціальної відповідальності бізнесу, корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Про це свідчать багаточисельні публікації, конференції, дослідження, що проводилися останніми 25-ми роками в Україні [1].

Впродовж другої половини ХХ ст. проводилися дискусії про функції бізнесу в сучасній глобалізованій світосистемності: його ролі у розвитку справедливого суспільства; взаємодії бізнесу і влади, суспільства і бізнесу; про протиріччя їх інтересів. Але різні точки зору про роль бізнесу як «прожерливого створіння», як створювача, «може комерційне підприємство отримувати прибуток та в той час робити світ краще», «чи є соціальна відповідальність альтруїзмом або компромісом, який веде до процвітання», – не тільки не втрачають своєї актуальності, але й набувають особливого значення [11].

Можливо бачити, як разом із формуванням соціально-орієнтованих моделей ринкової економіки, з одного боку, та загостренням соціально-економічних, військово-політичних й екологічних проблем, з іншого, а також із розширенням досвіду суб'єктів господарювання по реалізації соціально-відповідальної поведінки змінювалося уявлення про зміст й кордони соціальної відповідальності бізнесу. У межах ліберальної моделі економіки у 1950-ті рр. починається науковий аналіз феномену соціально-відповідальної поведінки підприємств.

Одним із перших дослідників, хто намагався сформулювати поняття «соціальна відповідальність бізнесу», був Боуен Г. [10]. Він, можливо першим, сформулював базові положення для продовження дискусій з проблем соціальної відповідальності компаній, а також зробив наголос, що «до обов'язків бізнесменів відноситься слідування політиці, прийняттю таких рішень, які є бажаними в плані цілей та цінностей усього суспільства». Тобто, у такому розумінні основним суб'єктом соціально-відповідальної поведінки виступає підприємець, соціальна відповідальність має бути персоніфікованою та визначатися особистими якостями підприємця, яких він дотримується.

У 1960-х рр. поняття соціальної відповідальності бізнесу розпочали пов'язувати з суб'єктом соціально-відповідальної поведінки підприємства як юридичної особи. Та це призвело до актуалізації поняття сумісництва соціальної відповідальної поведінки компанії з реалізацією її цільової функції, яка розуміється як максимізація прибутку, а також як підвищення зацікавленості менеджерів і акціонерів компанії у реалізації принципів соціальної відповідальності. Розпочався пошук відповідей на питання про роль бізнесу у суспільстві, шляхи визначення його соціальної відповідальності. Такий новий підхід було продемонстровано Левіттом Т. [13, с. 84] та Фрідменом М. [12, с. 17].

Фрідмен М., з притаманною для нього категоричністю, стверджував: «...існує лише одна і тільки одна соціальна відповідальність ділового світу – використовувати свої ресурси та займатися діяльністю, спрямованою на збільшення прибутку, за умови

дотримання правил гри, тобто займатися відкритою, вільною конкуренцією без обману і шахрайства» [14, с. 130].

У 1980–1990 рр. пробуджується нова хвиля зацікавленості до проблеми соціально-відповідальної поведінки суб'єктів господарювання та з'являється триєдиний підхід до соціальної відповідальності, який розглядає поведінку підприємства у трьох сферах – соціальній, економічній, екологічній. Також акценти досліджень зміщуються у бік сторони визначення: формування механізмів реалізації КСВ; взаємовідносин підприємства із зацікавленими партнерами; впливу соціально-відповідальної поведінки підприємства на його основну діяльність, конкурентоспроможність і ріст капіталізації. Але: «Виробництво суспільного блага ефективно, коли вертикальна сума індивідуальних попитів на нього дорівнюється граничним витратам його виробництва» [6, с. 510]. Таким висновком закінчують свій підручник Піндайк Р. (Массачусетський технологічний інститут) і Рубінфельд Д. (Каліфорнійський університет). Це свідчило про те, що дослідження стали набувати більш виразний прикладний характер.

Такий сплеск зацікавленості до проблем соціальної відповідальності бізнесу на Заході у 1980–1990 рр. дослідники пов'язують із загостренням соціальних та екологічних проблем соціальних протиріч, які були покликані діяльністю транснаціональних корпорацій. Причини цього явища містяться у сутності соціальної ринкової економіки, форматі її національних моделей, що передбачає достатньо високий ступінь економічної самостійності суб'єктів господарювання, з одного боку, та високий ступінь взаємозалежності, – з іншого ([8, с. 274] – «Економіку розділяють на те, що, як думають, є достатньо однорідними категоріями (агрегатами), і фактори, що визначають поведінку кожного з цих агрегатів, інтегруються для створення моделі економіки в цілому»). Очевидно, що ринкова свобода, у будь-яких проявах, у тому числі економічна, передбачає відповідальність. Можливо згадати висловлення (одна з ідей, яка приносить користь) Джека Уелча: «Я впевнений у тому, що соціальна відповідальність починається з побудови сильної конкурентоспроможності компанії. Тільки процвітаюча організація може покращити життя людей і суспільства» [9 с. 419].

Соціально-відповідальна поведінка виникає на певному етапі розвитку бізнесу та суспільства і відображає рівень їх зрілості. Форсування цього процесу, його формалізація, примус – прямий шлях до прямо протилежного результату. Даним процесом необхідно вміти керувати: стимулювати, створювати зацікавленість і заохочувати. Невипадково найактивніше ідеї соціальної відповідальності бізнесу почали формуватися і реалізовуватися в США і Великій Британії – країнах із ліберальною моделлю ринкової економіки. У країнах із соціальною ринковою економікою сформована модель соціальної політики, яка зобов'язувала компанії виконувати ті чи інші соціальні зобов'язання. Зміна співвідношення між державою, громадянами та бізнесом, з погляду соціальних зобов'язань, у напрямі зниження ролі держави у вирішенні соціальних проблем суспільства, зумовлює підвищення соціальної відповідальності як бізнесу, так і власне громадян. Рух у напрямку соціалізації, гуманізації та екологізації економіки – процес об'єктивно обумовлений та неминучий.

На сьогоднішній день, на Заході у розвинених країнах накопичено великий досвід соціально-відповідальної поведінки підприємств; сформувалася певна система поглядів на соціальну роль бізнесу у світі на зміст, принципи та форми прояву соціально-відповідальної поведінки підприємств, розроблені єдині стандарти соціально-відповідальної поведінки компанії. Все це дозволяє говорити про процес формування концепції корпоративної соціальної відповідальності (Corporate Social Responsibility, CSR). Таким чином, концепція КСВ поступово стає важливим елементом корпоративного управління і аспектом політики великих компаній.

В Україні інтерес до проблем соціально-відповідальної поведінки підприємств став активно проявлятися лише після 2000 р. Останнє пояснюється багатьма причинами: економічними, соціальними, політичними, що мають як позитивний, так і негативний характер. Серед них, з одного боку, вихід із затяжної трансформаційної кризи 1990-х рр., макроекономічна стабілізація, стійкий економічний ріст, потреби зростаючої економіки, її модернізації та інтеграції у світове господарство,

з іншого – демографічна криза, глибокі соціальні диспропорції та протиріччя, занедбаність соціальної сфери, нерозвиненість соціальної інфраструктури і т.ін. Багато авторів справедливо вказують на те, що інтерес до проблеми соціально-відповідальної поведінки підприємств викликаний, у тому числі, і необхідністю формування нової моделі соціальної політики держави, яка передбачає перерозподіл соціальної відповідальності від держави до бізнесу [2, с. 8].

В обмеженому вигляді увага дослідженням до змісту та кордонів КСВ, до проблем становлення національної моделі КСВ приділялася Українським союзом промисловців і підприємців, Академією економічних наук України та іншими професійними асоціаціями, видавництвом «Економіка – Інвестгазета». За останні кілька років в Україні були проведені дослідження (регіональні, міжнародні), ціллю яких було вивчення відносин суспільства, бізнеса, влади до соціально-відповідальності; їх очікувань відносно соціально відповідальної поведінки підприємств; вивчення практик українських та іноземних компаній, які працюють на території України [2; 4].

Результати досліджень, як теоретичних, так і прикладних, свідчать про множинність вихідних теорій, про наявність різних підходів до розуміння змісту та меж соціальної відповідальності бізнесу, самої ролі бізнесу в розвитку інформаційного суспільства [7]. Останнє не дозволяє говорити про формування загальноприйнятої єдиної системи поглядів на явище, що розглядається. Сучасний стан теорії та практики соціально-відповідальної поведінки підприємства дозволяє розглянути концепцію КСВ не як теорію як таку, а, швидше, як відображення великого масиву досліджень в галузі економіки, менеджменту, соціології, ділової етики, які проводилися в останні роки. Множинність вихідних теорій та підходів до розуміння змісту та меж КСВ, термінологічна невизначеність ставлять під сумнів твердження про завершення формування концепції КСВ, що роблять актуальним систематизацію відомих точок зору та концептуалізацію цих проблем. Останнє передбачає визначення сукупності ключових понять, базових положень та підходів до розуміння змісту КСВ,

ключових принципів та критеріїв соціально-відповідальної поведінки підприємств.

Основою проведення класифікації можуть слугувати вже існуючі концепції соціальної відповідальності бізнесу: корпоративного егоїзму, корпоративного альтруїзму, розумного егоїзму. Взагалі можливо окреслити два домінуючих у вітчизняній літературі та на практиці підходи до розуміння змісту й кордонів соціальної відповідальності бізнесу: (а) широкий підхід, який охоплює економічні, соціальні, екологічні, політичні аспекти діяльності бізнесу; (б) вузький, який обмежує соціальну відповідальність бізнесу рамками соціальної політики підприємства, насамперед усієї внутрішньої.

Нині залишається чимало питань, які потребують вивчення та обговорення у науковій та бізнес-спільнотях. Серед них можна назвати такі:

1) що слід розуміти під КСВ; яке підприємство є соціально-відповідальним; навіщо підприємству ставати соціально-відповідальним;

2) як співвідносяться цільова функція комерційного підприємства, яка розуміється як максимізація прибутку, та соціальна відповідальність; як співвідносяться інтереси акціонерів, менеджерів підприємства і принципи соціально-відповідальної поведінки підприємства, чи можливим є компроміс між ними;

3) як соціально-відповідальна поведінка впливає на основну діяльність підприємства (business value added); які механізми реалізації КСВ можуть зробити бізнес ефективним;

4) який зміст, основні напрями та механізм реалізації соціальної політики підприємства;

5) чому суспільство та держава зацікавлені у соціально-відповідальній поведінці підприємства; який соціальний ефект для суспільства (social value added); чи слід державі заохочувати соціально-відповідальну поведінку підприємств, якщо так, то яким чином;

6) чи є місце національним особливостям в реалізації КСВ?

Очевидно, що пошук відповідей на вищенаведені питання слід розглядати у якості можливих напрямів роботи досліджень

у сфері КСВ. Важливою умовою успіху є міждисциплінарний підхід до вивчення проблем соціально-відповідальної поведінки підприємства.

Також важливим сьогодні є те, що у межах напряму «управлінські теорії фірми» [8, с. 560] необхідним може бути розгляд зміщення акцентів з корпоративного капіталізму до управлінського, що можливо спостерігати з приходом нової адміністрації в США у січні 2025 р., коли менеджери високотехнологічних компаній стають членами цієї адміністрації або тісно афільовані з нею. Тому доречно навести словникові уточнення:

А. Корпоративний капіталізм (corporate capitalism) – сучасний погляд на економіку промислово-розвинених країн, відповідно до якого у виробничому секторі домінують великі корпорації, в яких власність відокремлена від управління. Головна ідея цього підходу полягає в тому, що економічна влада перейшла від класу капіталістів до невеликих груп професійних менеджерів, які в результаті дедалі неефективних обмежень, що накладає на них ринок капіталу, здійснюють політику, яка не узгоджується з етикою примітивного капіталізму [8, с. 245].

Б. Управлінський капіталізм (managerial capitalism) – організація економіки на базі великих корпорацій, в яких право розпоряджатися ресурсами належить чітко окресленому класу менеджерів, відокремленого від класу власників і значною мірою незалежного від їхнього контролю. Таке становище відрізняється від корпоративного капіталізму тим, що менеджери переслідують цілі, що можуть відрізнятися від цілей працівників, держави і суспільства. Розвиток таких тенденцій у сучасному капіталізмі встановили Берлі А., Мінз Г., Мерріс Р., Гелбрейт Дж. [8, с. 560]. Так стає зрозумілим «виклики на килим» у Конгрес США топ-менеджерів високотехнологічних компаній з привідами кібербезпеки, чистоти контенту, збереження особистих даних користувачів та інше.

Очевидно, що в рамках одного дослідження неможливо проаналізувати всі підходи до розуміння змісту та меж соціальної відповідальності бізнесу, розглянути всі аспекти цього багатогранного явища та відповісти на всі поставлені запитання.

Разом з тим формування концептуальних основ КСВ, насамперед, робить необхідним визначення змісту базового поняття «корпоративна соціальна відповідальність».

Як вже було зазначено, аналіз підходів до розуміння змісту та кордонів соціальної відповідальності бізнесу, представлених на теперішній час в іноземній та вітчизняній літературі, реалізованих компаніями на практиці, свідчить про їх множинність. Відображенням цього є наявність великої кількості понять, які використовуються підприємцями, соціологами, економістами, політиками, журналістами для опису соціальної ролі бізнесу: «етика бізнесу», «філантропія», «благодійність», «соціальна відповідальність бізнесу», «соціальна допомога», «корпоративна соціальна діяльність», «соціальна політика компанії», «соціальний розвиток», а також неоднозначне розуміння змісту базового поняття «корпоративна соціальна відповідальність».

Наведемо лише найбільш широко представлені в літературі визначення соціальної відповідальності бізнесу та корпоративної соціальної відповідальності, які відображають розуміння цього явища представниками бізнес-спільноти та експертів:

- соціальна відповідальність – це досягнення комерційного успіху шляхами, які ґрунтуються на етичних нормах та повазі до людей, спільнот, навколишнього середовища (організація «Бізнес за соціальну відповідальність», США);

- корпоративна соціальна відповідальність означає таке ведення бізнесу, яке відповідає етичним, законодавчим нормам та громадським очікуванням або навіть перевершує їх (Європейська комісія);

- соціальна відповідальність – комплекс напрямів політики та дій, пов'язаних із ключовими стейкхолдерами, цінностями та виконують вимоги законності, а також враховують інтереси людей, спільнот та навколишнього середовища (документи Світового банку з проблем соціальної відповідальності бізнесу [URL: www.worldbank.org]);

- соціальний розвиток бізнесу – узагальнення поняття, яке відбирає позитивний внесок бізнесу в суспільний розвиток (Український союз промисловців і підприємців);

– *соціальна відповідальність бізнесу – це добровільний внесок у розвиток та захист суспільства у військово-оборонній, соціальній, економічній та екологічній сферах, який безпосередньо пов'язаний з основною діяльністю підприємства та виходить за межі визначеного законодавчого мінімуму (визначення авторів).*

Привертає на себе увагу те, що представники різних зацікавлених сторін по-різному розуміють соціальну відповідальність бізнесу, природу, причини, цілі соціально відповідальної поведінки підприємства. Дослідження, що проводилися в Україні в останні кілька років, свідчать про те, що існують певні розбіжності у поглядах на зміст та межі соціально-відповідальності між суспільством, бізнесом та владою [5; 7]. Особливе значення у зв'язку з цим має вивчення уявлень бізнес-спільноти про соціальну відповідальність підприємства та форми її прояву.

Впродовж останніх двадцяти років були проведені дослідження, цілями яких були вивчення соціальних практик підприємств півдня України, аналіз точок зору, підходів до розуміння змісту, кордонів. форм прояву КСВ представниками вітчизняних підприємств, які виступали у якості експертів [4; 5], а також НДР «Дослідження процесів підвищення рівня корпоративної культури високотехнологічного виробництва» (№ ДР 0108U010013). Їм було запропоновано відповісти на запитання анкети, які відбивали загальне уявлення про соціальну відповідальність бізнесу, фактори її підвищення, форми прояву, про вплив на основну діяльність підприємства, про зміст та основні напрями соціальної політики підприємства, механізми її реалізації. Результати проведених досліджень в цілому співпадали з результатами досліджень, що наведені в науковій літературі.

Зіставлення точок зору на зміст, межі, форми прояву соціальної відповідальності бізнесу, аналіз сучасної практики зарубіжних та українських підприємств дозволяє виділити як мінімум п'ять підходів до розуміння змісту та меж соціальної відповідальності бізнесу: ліберальний, традиційний, соціально орієнтований, стратегічний та інтегрований.

1. Прибічники ліберального підходу до розуміння змісту і кордонів КСВ покладаються, що соціальний напрямок

діяльності підприємства є моральним правом власників, керівництва підприємства та регулюється взагалі кодексами підприємств і ділових асоціацій. Згідно цього підходу відповідальність проявляється у зобов'язаннях дотримуватися встановлених правил, працювати в умовах визначених обмежень, які продиктовані чинним законодавством і ринком. Як тут не згадати відому фразу Фрідмена М. «Бізнес бізнеса є бізнес», яка відбиває розуміння соціальної відповідальності бізнесу, що полягає в організації виробництва найбільш ефективним засобом, отримання прибутку та його максимізації.

У сучасній Україні у даного підходу є достатньо багато прихильників серед представників бізнесу. У більшості випадків від них можливо почути: «Основна ціль бізнесу – витягати прибуток у межах діючого законодавства, а головне зобов'язання бізнесмена – дотримуватися закону». Таким формальним зобов'язанням підприємця перед державою та суспільством все вичерпується. Всі інші зобов'язання мають лише добровільний характер і визначаються, головним чином, етичними нормами та політичною культурою, а також вимогами репутаційного менеджменту.

Така позиція безумовно є вразливою. По-перше, очевидно, що реалізація цільової функції комерційного підприємства, що розуміється як максимізація прибутку, зміцнення і розширення позицій на ринку, підвищення конкурентоспроможності, може припускати дуже болючі з соціальної точки зору рішення: реструктуризацію, скорочення персоналу, замороження заробітної плати, недобросовісну конкуренцію, приховування доходів від податкової інспекції, тіньові схеми виплат заробітної плати, нанесення шкоди навколишньому середовищу та ін. По-друге, прихильники даної точки зору, як правило, розглядають витрати на соціальні проекти та програми як небажане відволікання фінансових коштів, не бачать зв'язку між соціально-відповідальною поведінкою і основною діяльністю підприємства. Вони переконані в тому, що соціально-відповідальна поведінка не може бути вигідною для бізнесу, вигідною в прямому економічному сенсі цього слова, тобто мати економічний ефект, що виражається в зростанні конкурентоспроможності, прибутку,

капіталізації; що бізнесу постійно доводиться шукати компроміс між економічною вигодою і соціальною відповідальністю.

2. Поряд із викладеною вище позицією існує точка зору, згідно з якою соціальна відповідальність бізнесу може бути зведена до благодійності, у традиційному розумінні цього явища [2, с. 9]. Благодійність сприймається як етично необхідний елемент ділового життя. Даний підхід до розуміння соціальної відповідальності можна охарактеризувати як традиційний. У цьому випадку дискусія зводиться до з'ясування питань про те, чи благодійність може бути внесена у зобов'язаність бізнесу або повинна мати виключно добровільний характер; у яких сферах та формах здійснювати благодійну діяльність? Прихильники традиційного підходу розглядають соціальні витрати (пожертви) у якості збитків (до повномасштабного вторгнення третина українських підприємств висловлювали занепокоєність, насамперед, високими витратами на соціальні проекти і програми доброчинності, розглядаючи їх у якості основного бар'єру на шляху розширення КСВ).

Слід зазначити, що, незважаючи на дуже міцні традиції благодійності у США та країнах Західної Європи, її величезні масштаби та різноманітність форм, соціальну відповідальність бізнесу в цих країнах не зводять до благодійності. Благодійність розглядається як один із безлічі можливих інструментів реалізації КСВ.

3. Прихильники соціально орієнтованого підходу вважають, що КСВ проявляється в тому, що підприємства здійснюють свою діяльність у певній системі координат, у рамках правил, зобов'язань та обмежень, у тому числі встановлених державою, що виходять за рамки досягнення максимально можливої економічної ефективності. У цьому випадку соціальна відповідальність проявляється у виробництві якісних товарів та послуг, сплаті податків, створенні робочих місць, гідній оплаті праці персоналу підприємства, підтримці власної соціальної інфраструктури. На практиці цей підхід, зазвичай, означає обмеження простору соціальної відповідальності рамками внутрішньої соціальної політики.

4. Стратегічний підхід передбачає розширення меж соціальної відповідальності за рамки вирішення короткострокових, внутрішніх для підприємства виробничих та соціальних завдань;

означає діяльність, спрямовану на вирішення соціальних, екологічних та економічних проблем, як внутрішніх для підприємства, так і зовнішніх, що впливають на основну діяльність підприємства, у відповідності його стратегічним інтересами, з метою підвищення стійкості бізнесу в довгостроковій перспективі. Відмінною особливістю такого розуміння соціальної відповідальності є підхід до КСВ, корпоративної соціальної політики як елементу стратегії підприємства, фактору та умов її успішної реалізації. Очевидно, що стратегічний підхід забезпечує більш високу ефективність соціально-відповідальної поведінки підприємств.

5. Прибічники інтегрованого підходу розглядають соціальну відповідальність підприємства як усвідомлену необхідність; відповідь на системні дзвінки, виклики; спосіб спільно з державою та суспільством мінімізувати економічні, соціальні, екологічні ризики; як умову підвищення конкурентоспроможності та ефективності бізнесу; нарешті, як умову побудови громадянського суспільства та соціальної держави. Така позиція передбачає, що соціальна політика підприємства стає невід'ємним структурним елементом стратегії розвитку підприємства, його довгострокової політики, що надає безпосередній вплив на основну діяльність підприємства. Інтегрований підхід передбачає врахування інтересів усіх ключових груп зацікавлених осіб (стейкхолдерів); відповідальність в економічній, екологічній, соціальній сферах, у сфері ділової етики. Основні відмінні риси інтегрованого підходу виражаються в тому, що:

- підприємство проявляє випереджальну ініціативу щодо виявлення зацікавлених сторін (стейкхолдерів) та вивчення їх запитів (потреб), інтересів;
- підприємство визначає пріоритетні напрями у своїй діяльності, що дозволяють отримати соціально-економічний ефект, виходячи з виявлених довгострокових соціальних тенденцій та запитів основних зацікавлених сторін;
- підприємство розглядає реалізацію принципів соціально-відповідальної поведінки як діяльність, що відповідає його довгостроковим інтересам, пов'язує стратегічні цілі розвитку підприємства та соціальні цілі;

- реалізовані соціальні проекти стійкі та економічно обґрунтовані;
- витрати підприємства на соціальні програми та проекти розглядаються як соціальні інвестиції, що мають довгостроковий ефект;
- підприємство впроваджує інноваційний підхід до вирішення соціальних проблем (venture philanthropy – венчурна філантропія), який, зокрема, передбачає не просто фінансування окремих соціальних проектів та отримання короткострокових соціально-економічних ефектів, а зміцнення фінансової стійкості та організаційний розвиток одержувача ресурсів, формування соціальної інфраструктури, створення саморозвиваючих механізмів для вирішення соціальних проблем;
- підприємство прагне інтегрувати КСВ у систему корпоративного управління. Важливо підкреслити, що стратегічний та інтегрований підходи до соціальної відповідальності підприємств передбачають інше ставлення до витрат на реалізацію тих чи інших соціальних програм. Ресурсне забезпечення проведення цілеспрямованої довгострокової політики підприємства, спрямованої на вирішення соціальних проблем її персоналу, місцевого співтовариства, суспільства в цілому, в цьому випадку розглядається як корпоративне соціальне інвестування (Social Investing).

Соціальні інвестиції підприємства – це фінансові, матеріальні, управлінські та інші ресурси, які спрямовані на вирішення питань пов'язаних з військовими (обороноздатність, волонтерство) обставинами, соціальних проблем, задоволення запитів основних зацікавлених груп, що має довгостроковий характер й забезпечує соціальні та економічні ефекти (визначення авторів).

Інтегрований підхід до розуміння змісту та меж соціальної відповідальності бізнесу сприймається сьогодні далеко не всіма і не є провідним напрямом соціально-відповідальної поведінки підприємства. Разом з тим, саме він дозволяє підприємству розраховувати на отримання не тільки соціального, а й економічного ефекту від соціально-відповідальної поведінки. На це вказують Фалк О. та Хіблич С.: «Короткострокові дії, наприклад, передача грошових коштів у дарунок для певних соціальних

цілей або спонсорська підтримка популярних заходів, не є ефективними засобами досягнення успіху компанії. Ефективна корпоративна соціальна політика повинна носити довготривалий характер, а соціальні інвестиції плануватися, контролюватися та регулярно оцінюватися» [11, с. 249].

Разом з тим низка українських підприємств та міжнародних компаній, які працюють в Україні, достатньо успішно реалізують стратегічний та інтегрований підходи до КСВ. Прикладом може слугувати ПАТ «Одескабель». Питання соціально-відповідальної поведінки цього підприємства розглядаються як один із пріоритетних в його діяльності. Сфера соціальної відповідальності включає як власне соціальну сферу, так і економічну, медичну, екологічну сфери, сферу ділової етики. Внутрішня та зовнішня соціальна політика підприємства будується на основі вивчення запитів (очікувань) усіх заінтересованих сторін: акціонерів, персоналу, споживачів, постачальників, місцевого співтовариства, держави, суспільства в цілому. Соціальна політика підприємства формується на принципах комплексності, стійкості, прозорості, ефективності підприємства; створенні організаційної структури управління соціальними проектами та програмами; при цьому використовується широкий спектр інструментів реалізації соціальної політики, здійснюється соціальна звітність.

Розглянуті походи до визначення КСВ переконливо показують, що в даний час відсутнє єдине розуміння змісту та меж соціально-відповідальної поведінки підприємства. Це пов'язано, значною мірою, як з недостатнім рівнем теоретичних досліджень, так і з відсутністю загальноприйнятих стандартів соціально-відповідальної поведінки підприємств; вкрай різноманітною соціальною практикою підприємств. Їх аналіз дозволяє виділити слідуєчи особливості розуміння КСВ та механізму її реалізації на практиці представниками бізнес-спільноти в Україні:

- ідеологія соціально-відповідального підприємництва не набула широкого поширення; українському бізнесу, за деяким виключенням, як і раніше властивий невисокий рівень громадянської самосвідомості; число підприємств, що реалізують

принципи соціально-відповідальної поведінки, невелике, зазвичай, це великі підприємства, в першу чергу міжнародні;

- відсутнє чітке розуміння змісту та меж соціальної відповідальності бізнесу, тому має місце висока варіативність форм соціальної активності;

- соціальна активність підприємства нерідко має вимушений характер, нав'язаний зовнішнім тиском; спонукаючим мотивом є спроба «відкупитися», покращити свій імідж та репутацію; відсутнє розуміння об'єктивності процесу соціалізації бізнесу, підвищення його соціальної відповідальності;

- превалюють ліберальний, традиційний (традиційна благодійність) та соціально орієнтований підходи до розуміння соціальної відповідальності (останній передбачає вирішення внутрішньофірмових проблем з метою підвищення ефективності виробництва, насамперед проблем, пов'язаних із нестачею та низькою кваліфікацією персоналу);

- відсутні чіткі уявлення про цілі та напрями корпоративної соціальної політики, процедури вироблення соціальної політики та механізм її реалізації, її вплив на основну діяльність підприємства; відсутнє розуміння того, що корпоративна соціальна політика – це складний, багатофакторний процес, самостійний об'єкт управління;

- широко поширене ставлення до соціальних інвестицій як до небажаних витрат, що негативно позначаються на фінансових результатах діяльності підприємства;

- розуміння представниками бізнес-спільноти змісту соціальної відповідальності бізнесу помітно відрізняється від очікувань суспільства;

- відсутнє розуміння того, що соціально-відповідальна поведінка підприємства є фактором сталого розвитку як бізнесу, так і суспільства загалом;

- соціальна політика підприємства, перш за все, орієнтована на вирішення внутрішніх для підприємства проблем (пов'язаних з навчанням персоналу, наданням соціальних пакетів);

- на підприємствах, як правило, відсутні структурні підрозділи та працівники, відповідальні за реалізацію її соціальної

політики, водночас більшість визнає необхідність підготовки фахівців у цій галузі;

– соціальна звітність практично відсутня, виняток становлять великі міжнародні та українські підприємства.

Разом з тим результати досліджень показують, що в даний час багато українських підприємств усвідомили необхідність проведення системної соціальної політики; у суспільстві поступово складається позитивне ставлення до соціально-відповідальних підприємств; у професійній та науковій спільноті формуються загальні підходи до розуміння змісту та меж соціальної відповідальності бізнесу, природи цього явища.

Чи важливо вироблення загального, єдиного підходу до розуміння змісту та меж соціальної відповідальності підприємства? Це необхідно для того, щоб розробити загальні стандарти та створити модель соціально-відповідальної поведінки підприємства, безумовно, з урахуванням національних особливостей, що, у свою чергу, дозволить проводити оцінку відповідності діяльності підприємства цим стандартам, регулювати соціально-відповідальну поведінку підприємств. Розуміння цього призвело до того, що у європейських країнах та США розроблені і широко використовуються на практиці стандарти КСВ.

Незважаючи на очевидні відмінності у підходах до визначення змісту КСВ, можна виділити деякі загальні, принципово важливі для розуміння суті цього явища моменти:

1) соціально-відповідальна поведінка передбачає дотримання етичних норм і принципів, діяльність у рамках існуючого законодавства;

2) соціальна відповідальність також передбачає реалізацію добровільно прийнятих зобов'язань та обмежень;

3) соціальна відповідальність є системою обов'язкового бізнесу перед персоналом підприємства, партнерами по бізнесу, клієнтами, місцевою спільнотою та суспільством загалом;

4) соціальна відповідальність – умова сталого економічного розвитку як окремого, так і суспільства цілому;

5) соціальна відповідальність – явище багатоаспектне, багаторівневе.

Поняття «корпоративна соціальна відповідальність» може бути розкрито лише за умови чіткого уявлення про зміст самого поняття «відповідальність», а також за умови визначення об'єкта, суб'єкта, цілей та предмета соціально-відповідальної поведінки підприємства.

Поняття відповідальності багатогранне і не може бути зведене до разового виконання будь-якого зобов'язання, вирішення будь-якої окремої, нехай і дуже значущої проблеми. Бути відповідальним – означає вміти передбачати наслідки самостійно прийнятих рішень, позитивні та негативні результати діяльності підприємства, що впливають як на безпосередніх учасників діяльності підприємства, так і на треті особи (зовнішні ефекти); бути готовим знижувати негативні наслідки та ризики, здійснювати превентивні заходи для їх зниження; нести затрати на покриття витрат, викликаних діяльністю підприємства; діяти в рамках певних правил і обмежень, у тому числі й прийнятих на себе добровільно; при прийнятті тих чи інших бізнес-рішень керуватися не тільки короткостроковими корпоративними інтересами, а й інтересами всіх, хто безпосередньо чи опосередковано пов'язаний з діяльністю підприємства. Таке розуміння відповідальності є основою стійкості та системності КСВ і соціальної політики підприємств.

У якості суб'єкта КСВ слід розглядати підприємницьку організацію, існуючу в тих чи інших організаційно-правових формах. Поняття «корпоративна» вказує на те, що, в першу чергу, йдеться про соціальну відповідальність великих підприємств (бізнес-груп), що існують у формі акціонерних товариств [3]. Це пов'язано не тільки з тим, що акціонерні товариства є основною формою організації великого бізнесу в сучасній економіці, а їх роль і вплив постійно зростають, але й з тим, що корпоративне управління має базуватися на обліку запитів усіх заінтересованих сторін, а якість корпоративного управління стає одним із факторів зростання ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Зростаючий вплив корпоративного сектору економіки країни робить його провідним суб'єктом соціально-економічного розвитку. Для забезпечення сталого, збалансованого розвитку

необхідне досягнення балансу інтересів між усіма учасниками економічної діяльності. В цей час спостерігається домінування інтересів великих бізнес-груп над інтересами суспільства, що є серйозною перешкодою для досягнення необхідного балансу.

У сучасній українській практиці, на жаль, чимало прикладів того, що підприємства ставлять свої короткострокові корпоративні інтереси вище інтересів суспільства. Досить згадати скандал (плітки), що отримали широкий резонанс навколо вугільних підприємств (продаж коксівного вугілля всередині країни за завищеними цінами, ніж на експорт); навколо низки українських банків, що не розкривають своїм клієнтам дійсних умов надання споживчих та іпотечних кредитів. Фінансова криза виявила приклади соціально безвідповідальної поведінки банків, наслідки яких відчувають на собі не тільки клієнти цих банків, а й уся економіка загалом (йдеться про резервування коштів, виділених урядом з метою кредитування реального сектора, в іноземних банках).

Об'єктом корпоративної соціальної відповідальності є як внутрішнє соціальне середовище підприємства, так і зовнішнє по відношенню до нього соціально-економічне середовище (сукупність соціально-економічних умов, в яких здійснює свою діяльність). Внутрішнє соціальне середовище підприємства формується власниками (акціонерами), менеджерами та персоналом. Зовнішнє соціальне середовище (соціальне оточення) формується іншими зацікавленими у діяльності підприємства сторонами.

У цей час, як відомо, широкого поширення набула теорія (концепція) зацікавлених сторін "stakeholder theory" [11]. Відповідно до цієї теорії, тих, хто може вплинути на реалізацію стратегічних цілей підприємства, і тих, кого, у свою чергу, може зачепити реалізація стратегії підприємства, слід розглядати у якості зацікавлених сторін, або стейкхолдерів. Відповідно до цього підходу суспільство (соціальне оточення підприємства) може бути поділено на різні групи стейкхолдерів. Прихильники цього підходу справедливо вважають, що виявлення стейкхолдерів, аналіз впливу діяльності підприємства на зацікавлені групи – важлива умова успішної діяльності підприємства.

Стейкхолдерський підхід до аналізу внутрішнього і зовнішнього соціального середовища підприємства отримує все більш помітне поширення і в Україні. Найбільш широко у вітчизняній літературі представлена точка зору, згідно з якою зацікавлені групи – це ті, хто потрапляє в сферу соціально-відповідальної поведінки підприємства, на кого націлені соціальні проекти і хто розраховує отримати будь-яку вигоду від реалізації соціальних програм та проектів [7]. Даний підхід, на наш погляд, не зовсім коректний, тому що звужує коло зацікавлених осіб, обмежуючи його тими, на кого поширюються соціальні програми підприємства, хто знаходиться у сфері соціально-відповідальної поведінки підприємства. По визначенню: зацікавлені сторони – це індивідууми, організації чи спільноти, які мають безпосереднє відношення до діяльності підприємства або пов'язані з його діяльністю побічно.

Соціальне середовище має досить складну структуру, оскільки включає в себе велику кількість зацікавлених сторін, що знаходяться безпосередньо у сфері діяльності підприємства, а також, за його межами відчуючи на собі прямий або опосередкований вплив діяльності. До стейкхолдерів відносять, як правило, персонал підприємства, акціонерів, партнерів по бізнесу, клієнтів підприємства (споживачів продукції підприємства), місцеве співтовариство, державу, суспільство загалом. Можна виділити ще одну групу зацікавлених осіб – так звані треті особи. У даному випадку йдеться про індивідуумів, організації, співтовариства, які не мають жодного відношення до діяльності підприємства, не можуть безпосередньо впливати на його діяльність, проте можуть відчувати на собі опосередкований вплив діяльності підприємства (зовнішні екстерналиї).

Говорячи про цілі соціально-відповідальної поведінки підприємства, слід розрізняти короткострокові та довгострокові цілі. Короткострокові цілі полягають у досягненні соціального та економічного ефекту (загального чи локального) від реалізації соціальних проектів та програм. Довгостроковою ціллю є покращення як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, створення сприятливих умов для реалізації довгострокових стратегій

розвитку бізнесу, забезпечення сталого розвитку підприємства та суспільства загалом. Очевидно, що основні елементи, що становлять зміст поняття «соціальна корпоративна відповідальність», взаємопов'язані та взаємообумовлені. Ціль визначає об'єкт та предмет соціальної відповідальності та її межі.

Предметом КСВ виступають зобов'язання підприємства по відношенню до зацікавлених сторін. Зобов'язання підприємства перед тими чи іншими стейкхолдерами можуть мати формалізований та неформалізований характер. Формалізовані зобов'язання підприємства – це зобов'язання, які зафіксовані в тих чи інших документах підприємства, наприклад, у Кодексі корпоративної культури. Формалізація зобов'язань підприємства перед тими чи іншими зацікавленими сторонами передбачає досить трудомісткий процес, що включає в себе такі етапи, як виявлення стейкхолдерів, ключових для підприємства стейкхолдерів, їх запитів (очікувань) або соціальних тенденцій.

Аналіз результатів досліджень дозволяє сформулювати найбільш значущі з точки зору тієї чи іншої зацікавленої сторони очікування (табл. 3.1, див. с. 234–235). Із проведеного узагальнення видно, що очікування (запити) стейкхолдерів не обмежуються вирішенням власних соціальних проблем.

Очікування значно ширші, і зачіпають не тільки соціальну сферу (трудові відносини, питання оплати праці, соціальний захист тощо), а й економічну (виробництво якісних товарів та послуг), правову (дотримання норм законодавства), екологічну сфери, питання ділової етики.

Проведений аналіз підходів до розуміння змісту та меж КСВ, представлених у сучасній літературі та реалізованих підприємствами на практиці, дозволяє розкрити поняття «корпоративна соціальна відповідальність». Це система зобов'язань підприємства як передбачених чинним законодавством, так і прийнятих добровільно перед суспільством, державою, місцевим співтовариством, діловими партнерами, клієнтами, акціонерами та персоналом підприємства в економічній, екологічній та соціальній сферах, у сфері ділової етики, що реалізуються з метою забезпечення довгострокового сталого розвитку.

Таблиця 3.1

Можливі очікування стейкхолдерів підприємства

№ з/п	Стейкхолдери	Найбільш значущі очікування
1	2	3
1	Персонал компанії	1) умови праці, що відповідають сучасним вимогам охорони праці; 2) гідна оплата праці; 3) дотримання трудових прав, закріплених законодавчо; 4) можливість підвищення кваліфікації; 5) кар'єрне зростання; 6) соціальний захист, можливість вирішення соціальних проблем
2	Акціонери	1) створення сприятливого для бізнесу внутрішнього та зовнішнього середовища; 2) підвищення стійкості бізнесу в довгостроковій перспективі; 3) репутація соціально відповідальної компанії; 4) довіра з боку персоналу, партнерів, клієнтів, органів влади; 5) сприятливий корпоративний клімат; 6) підвищення якості корпоративного управління; 7) позитивне ставлення суспільства до бізнесу; 8) ріст капіталізації
3	Партнери	1) зростання авторитету підприємства та довіри до нього; 2) становлення довгострокових партнерських відносин
4	Клієнти (споживачі)	1) виробництво якісних товарів та послуг; 2) дотримання прав споживачів; 3) справедливе ціноутворення
5	Місцева спільнота	1) зростання інвестицій у розвиток регіону; 2) вирішення соціальних проблем; 3) розвиток соціальної інфраструктури; 4) вирішення проблеми міграції населення; 5) вирівнювання рівня соціально-економічного розвитку регіону; 6) вирішення екологічних проблем
6	Держава	1) розподіл тягаря соціальних зобов'язань між державою, бізнесом та громадянами; 2) скорочення державних соціальних видатків (податкового тягаря);

Закінчення таблиці 3.1

1	2	3
		3) формування нової моделі соціальної політики; 4) соціальна стабільність; 5) відповідність стандартам соціальної держави; 6) дотримання законів; 7) лояльний бізнес (спільне вирішення соціально-економічних проблем, мінімізація негативних наслідків функціонування ринкового механізму)
7	Суспільство	1) гармонізація інтересів суспільства та бізнесу; 2) реалізація концепції сталого економічного розвитку

Таке розуміння змісту та меж КСВ дозволяє зробити ще один крок на шляху визначення критеріїв соціально-відповідальної поведінки підприємств, виробити механізм оцінки відповідності діяльності підприємства цим критеріям, зробити крок на шляху стандартизації соціальних практик підприємств.

На завершення зазначимо, що, незважаючи на велику кількість досліджень у цій галузі, які проводяться представниками різних наукових дисциплін та напрямів, дискусія про зміст та межі соціальної корпоративної відповідальності далека від свого завершення. В цей час можна говорити лише про постановку проблеми і висування гіпотези, згідно з якою соціально-відповідальна поведінка підприємства є об'єктивно обумовленим процесом, відповіддю на виклики та зміни, що відбуваються в соціально-економічній сфері; соціально-відповідальна поведінка може надати позитивний вплив на основну діяльність підприємства та сприяти сталому розвитку як окремо підприємства, так і суспільства загалом.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Актуальні дослідження в соціальній сфері : матеріали 17-ї Міжн. н.-пр. конф. (18.05.2021, м. Одеса). Одеса : ФОП Бондаренко М. О., 2021. 198 с.
2. Буковинська М. П. Корпоративна соціальна відповідальність як фактор розвитку бізнесу та суспільства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 5 (180). С. 8–11.

3. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. *Урядовий кур'єр*. 2008. № 202. С. 5–12.
4. Захарченко В. І., Балахонова О. В. Соціальна відповідальність бізнесу та інституціональні новації. Вінниця : Вінницька газета, 2012. 60 с.
5. Захарченко В. І., Меркулов М. М. Корпоративна культура і високотехнологічне виробництво. Одеса : ОЮІ ХНУВС, 2008, 83 с.
6. Піндайк Р., Рубінфельд Д. Мікроекономіка / пер. з англ. Економіка, 1992. 510 с.
7. Руда М. В., Суходольський П. М., Боднар Т. О. Становлення соціально-відповідального бізнесу у сучасному інформаційному суспільстві. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2016. С. 100–109.
8. Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. Київ : АртЕк, 2000. 640 с.
9. Уелч Д. Джек. Мої роки у GE / пер. з англ. Манн, Іванов, Фербер, 2006. 528 с.
10. Bowen H. Social responsibilities of the businessman. New York: Harper and Row, 1953. 276 p.
11. Falk O., Heblich S. Corporate social responsibility. Doing well by doing good. *Business Horizons*. 2007. Vol. 50. P. 247–254.
12. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*. 1970. № 13. Sept.
13. Levitt T. The Dangers of Social responsibility. *Harvard Business Review*. 1958. Vol. 36. № 5.
14. Freeman R. Strategic management: A Stakeholder approach. Boston, 1984. 276 p.

3.2. ЗМІНА ПАРАДИГМИ ПОВЕДІНКИ БІЗНЕС-СПІЛЬНОТИ ТА ФОРМУВАННЯ НОВОЇ КОНЦЕПЦІЇ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

В умовах сучасної неоекономіки переважає орієнтація суб'єктів господарювання на майбутнє. (Неокласична теорія економічного зростання (neo-classical growth theory) – це загальний термін, що належить до розроблених у рамках неокласичної теорії моделей економічного зростання, в яких робиться наголос на легкість заміщення між капіталом і працею у виробничій функції, що забезпечує стійке зростання і, таким чином, виключається проблема нестабільності, що виникає в моделі економічного зростання Гаррода-Домара внаслідок прийняття постійної капіталоозброєності [5, с. 338]). Причому підприємство повинно не тільки формувати плани реконструкції у передбачених майбутніх змін ринку, але й нести соціальну відповідальність. У світі вже давно визнано, що неможливо побудувати успішний бізнес на території з розваленою соціальною сферою, збіднілим та хворим населенням, поганою екологією. Все це в першу чергу вимагає фінансових вкладень – соціальних інвестицій, щоб стати складовими вдалого проекту. З іншого боку, кожному підприємству необхідно враховувати суспільні очікування по відношенню до його діяльності і максимально їх задовольняти. При цьому суспільні очікування повинні бути врівноважені з інтересами бізнесу. Найбільш важливо дотримуватися цієї вимоги не тільки промисловим підприємствам добувної, хімічної галузей, підприємствам, які виробляють продукцію, що впливає на стан здоров'я людей, але й підприємством сфери послуг, наприклад, сфери зеленого туризму. Так, Ігнатенко М. та Адамчик О. вважають: «Соціально відповідальними можна вважати підприємства сільського зеленого туризму, які створюють свій бізнес та керують його розвитком, беруть до уваги всі можливі негативні та позитивні наслідки своєї діяльності в екологічній, економічній та соціальній сферах» [2, с. 66].

Прикладом такої позитивної ініціативи може слугувати створення і функціонування в Одеській області мегакластеру

«Фрумушика-Нова» [1, с. 346–355]. Ідеологія формування транс-кордонного агро-еколого-рекреаційного мегакластера полягала у наступному: об'єднання економічних, соціальних, екологічних та інших інтересів зміцнення екологічного потенціалу і досягнення більш високих показників сталого розвитку; представництво і захист законних прав та інтересів, створення правових, організаційних, економічних, технічних умов для стабільного розвитку Веселодолинської громади; сприяння реалізації кластерних ініціатив у Тарутинському районі Одеської області, Україні, Молдові та Румунії; створення полюсів і точок економічного зростання на основі стратегічних пріоритетів та інвестиційної привабливості; затвердження нової територіальної системи на проєктній території в контексті другого етапу реформи децентралізації управління; підвищення рівня життя населення Веселодолинської громади і суміжних проєктних територій [1, с. 350].

В Україні з її транзитивною економікою, питання розвитку соціальної відповідальності бізнесу тривалий час не знаходили належного розуміння. Після періоду приватизації підприємств нові вертикально-інтегровані холдинги прагнули ліквідувати соціальний сектор, що дістався їм у спадок від радянського періоду, коли підприємства були ключовими суб'єктами соціальної політики. Це призвело до низки негативних наслідків: скорочення соціальних гарантій, неефективності соціальної допомоги, що, у свою чергу, спричинило зниження якості трудових ресурсів, погіршення екологічної ситуації в регіонах тощо. З початку XXI ст. все активніше порушується питання формування українським корпоративним сектором соціальної політики нового типу, що враховує як комерційні інтереси підприємств, так і суспільні потреби. В першу чергу про це задумалися ресурсовидобувні і промислові холдинги (Метінвест Холдінг, Ferrexpo AG, Галнафтогаз, Інтерпайп), які володіють десятками підприємств у різних українських регіонах. Ефективність їхньої роботи значною мірою залежала від соціально-економічного стану відповідних міст і регіонів. Саме ринкові чинники сприяли тому, що великі підприємства почали формувати політику, яка укладається в концепцію корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Одночасно посилювся

тиск держави, яка прагнула перекласти тягар соціальної політики на регіони та бізнес. Відмінність економічних інтересів призводить до різного тлумачення сутності концепції КСВ, а також уявлення про соціально-політичні механізми і практичні кроки переходу до неї в державному та регіональному масштабах. Концепція КСВ допускає різні трактування і потребує уточнення базових понять: визначень, принципів, суб'єктів взаємодії, цілей та напрямів розвитку.

У 1950–60-х рр. поняття «корпоративна соціальна відповідальність» міцно увійшло в теорію і практику корпоративного управління США. На першому етапі воно в основному поширювалося на питання соціального забезпечення власного персоналу, а також надання допомоги місцевим органам самоврядування на професійній та спонсорській основі. Ця робота багато в чому найчастіше перепліталася з функціями корпорацій зі зв'язків із громадськістю. На початку 1960-х рр. міркування про роль бізнесу в суспільстві призвели до виникнення концепції КСВ, що визначала систему взаємовідносин між бізнесом і суспільством у вигляді якоїсь нової форми соціального контракту, або набору писаних і неписаних правил і положень про моделі поведінки різних елементів суспільства. Такий соціальний контракт повинен включати ряд взаємних зобов'язань організацій та суспільства, наприклад, встановлення прийняттого рівня заробітної плати, безпеки праці та охорони здоров'я, сумлінної сплати податків, чесної конкуренції, захисту екології тощо.

На початку 1970-х рр. формується теорія, яка визначає межі КСВ з позицій відповідальності підприємств перед своїми акціонерами. Пов'язано це з тим, що позитивні ефекти ведення бізнесу, що звертають увагу на проблеми екології та суспільства, позначаються в основному на репутації менеджерів, в той час як здійснення витрат на КСВ відбувається за рахунок власників підприємства і знижує їх добробут. Відповідно, якщо розглядати як основну мету максимізацію функції корисності його акціонерів, сталий розвиток бізнесу стає зайвою і шкідливою для здійснення цієї мети концепцією. (Функція корисності (utility function) – функція, яка встановлює, що корисність для індивіда

залежить від споживаних ним благ і їхньої кількості. Формально ця функція може бути записана так: $U=U(X, Y, Z \dots)$, де X, Y, Z – кількості споживаних благ [5, с. 576]]. Цей підхід ретельно досліджував економіст неокласичного напрямку Фрідмен М. Пізніше ця теорія КСВ була названа агентською.

Іншим підходом до визначення стала так звана теорія участі у КСВ, в якій позначався цілий спектр типів соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством, згідно з якою припускається, що відношення підприємства з різними групами «зацікавлених осіб» становить глибинне розуміння того, як бізнес оперує з цінностями. Через корпоративні дії, рішення та впливи по відношенню до груп інтересів «зацікавлених осіб» проявляються у КСВ. У систему соціальної відповідальності бізнесу входять інтереси різних груп: персоналу підприємства, акціонерів, споживачів, урядових органів, а також профспілок, бізнес-асоціацій, постачальників і навіть конкурентів.

Обидві концепції відповідальності бізнесу (агентська та теорія участі) не є зовсім вже несумісними: прихильники теорії участі розглядають акціонерів як одну з груп КСВ, але ця група не є єдиною. У широкому контексті КСВ може бути визначена як зобов'язання бізнесу діяти виходячи з економічної та екологічної позиції, загалом переслідуючи інтереси своїх акціонерів.

За останні роки міжнародне розуміння необхідності КСВ і теоретичне обґрунтування напрямів її розвитку значно просунулися в порівнянні з наведеними вище поглядами. Проте відсутність єдиної термінології являє собою одну з найбільш істотних проблем КСВ. Обговоренню термінології присвячено безліч робіт, а авторськими визначеннями починається будь-яке дослідження. Не маючи чіткого уявлення про поняття КСВ, підприємства по-різному інтерпретують складові компоненти корпоративної соціальної відповідальності, по-різному розуміється термінологія й іншими учасниками суспільства, про що свідчать опитування населення, менеджерів, державних діячів, які проведені УСПП. Ця проблема властива не лише Україні, у західних країнах також немає однозначного трактування цього поняття (табл. 3.2, див. с. 241–242).

Таблиця 3.2

Визначення поняття «корпоративна соціальна відповідальність»

Зміст визначення 1	Принципи 2	Цілі 3	Суб'єкти 4	Джерело 5
Корпоративна соціальна відповідальність, по суті, є концепцією, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь у поліпшенні суспільства та захисті навколишнього середовища	Добровільність	Участь компанії в покращенні суспільства та захисті навколишнього середовища	Компанії, суспільство	Європейська комісія по The Challenges of Corporate Social Responsibility. Towards Constructive Partnership, 2000
Щоб не розумілося під корпоративною соціальною відповідальністю, це не благодійність і не розвиток зв'язків з громадськістю. Сенса соціальної відповідальності – в усвідомленні зацікавленості бізнесу, яка приносить користь суспільству загалом	Свідомо зацікавленість	Принесення користі суспільству загалом	Бізнес, суспільство	Давіньон Е, голова Societe Generale de Belgique і голова Європейського руху підприємців за соціальну консолідацію, 2004
Соціальна відповідальність бізнесу – це добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства в соціальній, економічній та екологічній сферах, безпосередньо пов'язаний з основною діяльністю компанії і що виходить за рамки певного законодавчого мінімуму	Добровільність	Внесок бізнесу в розвиток суспільства	Бізнес, суспільство	УСПП, 2003

Закінчення таблиці 3.2

1	2	3	4	5
Соціальна відповідальність бізнесу за своєю сутністю пов'язана з концепцією сталого розвитку; компаніям необхідно інтегрувати економічні, соціальні та екологічні параметри в свою діяльність; корпоративна соціальна відповідальність не є довідливим доповненням до основної діяльності компанії, а являє собою метод, що використовується в управлінні компаніями	Стабільність	Інтеграція економічних, соціальних та екологічних параметрів у свою діяльність	Підприємства	Міжнародна консалтингова компанія «ПрайсВатер-ХаусКупер», 2004
Соціальна відповідальність – здатність організації або підприємства оцінити наслідки своєї діяльності для сталого соціального розвитку суспільства	Стійкість	Здатність оцінити наслідки своєї діяльності для стійкого соціального розвитку суспільства	Організації, суспільство	Фігліні Л., 2003
Корпоративна соціальна відповідальність – це система добровільних взаємовідносин між працівником, роботодавцем і суспільством, спрямована на вдосконалення соціально-трудових відносин, підтримання соціальної стабільності в трудовому колективі та навколишньому співтоваристві, розвиток соціальної та природоохоронної діяльності на національному і міжнародному рівні	Добровільність, стабільність	Вдосконалення соціально-трудових відносин, підтримка соціальної та природоохоронної діяльності	Працівник, роботодавець, суспільство	Крічевський Н., Гончаров С., 2007

Аналіз представлених визначень дозволяє:

- сформулювати основні принципи КСВ: добровільність (усвідомлена зацікавленість), стійкість (стабільність);
- визначити цілі КСВ: інтеграція бізнесу у діяльність соціально-економічних відносин та екологічної безпеки;
- виділити суб'єкти КСВ: роботодавець, працівник, суспільство;
- визначити три інституціональних напрямки розвитку КСВ: трудові колективи, навколишнє співтовариство, національний і міжнародний рівень взаємодії.

Визнаючи КСВ, підприємства інтегрують соціальні ініціативи та екологічні заходи у свою бізнес-діяльність і взаємодію з акціонерами на добровільній основі. Вони усвідомлюють, що відповідальна поведінка сприяє довгостроковому успіху. Принцип добровільності КСВ означає не лише реакцію бізнесу на зміни в суспільстві, національному та міжнародному середовищі, а й трансформацію підходів до ведення бізнесу та формування нової моделі поведінки.

Основними причинами, що спонукають бізнес до впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності, є такі:

- по-перше, мотивація економічної діяльності, яка орієнтована виключно на максимізацію прибутку, нееквівалентний обмін ресурсів, праці та послуг, а також хижацька експлуатація природи й більшості населення набули критичних масштабів. Ці фактори більше не можуть ігноруватися у господарській діяльності;
- по-друге, індустріальна цивілізація, яка представлена транснаціональними корпораціями (ТНК) та політичними інститутами розвинених країн, створила соціальний порядок із відносно високим рівнем соціально-політичної стабільності в межах країн Заходу. Водночас цей порядок спричинив значні ресурсні та соціальні диспропорції між регіонами, націями та державами, що призводить до зростаючого соціального тиску. Це змушує уряди розвинених країн порушувати питання про необхідність змін на міждержавному рівні для забезпечення більшої справедливості, стійкості та, в перспективі, сталого розвитку в глобальному масштабі;

– по-третє, соціально-незбалансована індустріально-ринкова модель розвитку вичерпала свої можливості й почала у масштабах світової цивілізації відтворювати екологічні, економічні, соціальні, політичні, військово-технічні та інші перешкоди й загрози для сталого розвитку. Це зумовлює нагальну потребу у формуванні нової глобальної парадигми соціального розвитку;

– по-четверте, великі корпорації та малі підприємства дедалі більше усвідомлюють, що соціальна відповідальність є не лише необхідною, а й вигідною. До можливих соціальних преференцій можна віднести зміцнення ділової репутації та стійкості бізнесу, підвищення якості менеджменту, зростання інвестиційної привабливості, можливість реалізовувати додаткові стратегії розвитку на основі більш широкого інформаційного поля, що в кінцевому підсумку призводить до зростання капіталізації компанії.

Інший ключовий принцип концепції КСВ, необхідний для розуміння її основної мети, – стійкість. Цей термін слід розглядати у взаємозв'язку трьох основних компонентів: економічного, соціального та екологічного.

Економічний компонент включає економічне зростання, яке забезпечує збільшення реального доходу як стратегічну мету бізнесу, а також оптимальне зростання доходу, що відбувається при підтримці основних резервів капіталу. Економічна стійкість також включає облік в економічній діяльності всіх витрат, зокрема соціальних та екологічних, що виникають у процесі виробництва, обігу та споживання товарів, робіт і послуг. Соціальний компонент охоплює задоволення базових потреб людини, забезпечення рівності можливостей та свободи вибору. Екологічний компонент ґрунтується на підтримці довгострокової цілісності, а отже, і продуктивності систем життєзабезпечення планети та екологічної інфраструктури.

Характерною особливістю концепції КСВ є широке коло суб'єктів, яких прийнято називати зацікавленими сторонами або стейкхолдерами. Стейкхолдер – особа або організація, яка впливає на компанію або піддається її впливу. Розрізняють внутрішніх суб'єктів – інсайдерів, які представлені менеджерами та працівниками компанії. Серед зовнішніх суб'єктів – аутсайдерів – слід

в першу чергу виділити власників (акціонерів). Інші зацікавлені групи включають кредиторів, постачальників і споживачів, місцеві громади, державні органи тощо.

Інтереси різних груп можуть не збігатися. Наприклад, власники (акціонери) можуть бути зацікавлені в отриманні максимального можливого доходу на вкладений капітал, менеджери – у зміцненні свого становища та підвищенні статусу, працівники – у збереженні робочих місць. Для постачальників і споживачів важлива стабільність сформованих ділових відносин. Місцеві громади, на території яких розміщується підприємство, звертають увагу на екологічну безпеку та можливу допомогу у вирішенні соціальних проблем. Державу хвилюють питання податкових надходжень та міжнародна конкурентоспроможність бізнесу. Кожну з перерахованих груп, у свою чергу, можна розділити на підгрупи зі специфічними інтересами: великі і дрібні акціонери, менеджери різного рівня, працівники розумової і фізичної праці тощо.

Зрештою, інтереси всіх суб'єктів пов'язані з економічним процвітанням підприємства. Водночас їх місце та роль у його діяльності, а також ступінь реалізації власних інтересів різні. Тому незмінно постає питання про співвідношення економічно необхідного, з одного боку, і людського справедливого (соціально відповідального) – з іншого.

Відомий фахівець в області теорії стейкхолдерів та бізнес-етики – Фріман Р. – вказує на існування чотирьох рівнів підходу до стейкхолдерів [7]. Перший – просування основних цінностей, де закладається розуміння того, як домогтися поліпшення положення стейкхолдерів. Найвищий рівень – етичне лідерство. Дослідження свідчать про тісний зв'язок між етичними цінностями та стійким розвитком підприємства. Проактивне етичне лідерство можливе за умови, що компанія має чітке бачення інтересів, пріоритетів і потреб своїх стейкхолдерів.

Фріман Р. виділяє 10 принципів, які сприяють розвитку мислення у сфері відповідальності компанії перед своїми стейкхолдерами [7]:

1. Постійне відстеження інтересів стейкхолдерів. Основна ідея взаємодії зі стейкхолдерами полягає в розумінні того, що процес

створення вартості є спільною дією. Компанії повинні приносити дохід своїм акціонерам, виконувати зобов'язання перед кредиторами, банками та іншими зацікавленими сторонами. Менеджери мають прагнути збалансувати інтереси всіх стейкхолдерів.

2. Визнання того, що стейкхолдери – це реальні складні люди з іменами, обличчями та цінностями. Працівники більш мотивовані працювати в компанії, цінності і місію якої вони поділяють. Компанія зі свого боку повинна розуміти їх цінності.

3. Пошук рішень, які задовольняють інтереси відразу кількох груп стейкхолдерів одночасно. Бізнес має прагнути до компромісів і створення стратегій, які враховують інтереси різних зацікавлених сторін.

4. Залучення в інтенсивну взаємодію всіх стейкхолдерів, включаючи критиків. Необхідно обов'язково вести діалог не лише з доброзичливими стейкхолдерами (клієнтами, постачальниками, акціонерами), а й із громадськими організаціями, ЗМІ та іншими зацікавленими сторонами, навіть якщо вони налаштовані критично.

5. Філософія волюнтаризму – прагнення самим управляти взаємовідносинами зі стейкхолдерами, не чекаючи державного втручання. Викликом для менеджерів може виявитися необхідність змінити мислення і добровільно зробити управлінські процеси більш відповідальними для стейкхолдерів. Якщо в цей процес втручається держава, значить менеджмент не зміг виконати своє завдання.

6. Узагальнення маркетингового підходу: необхідно нарощувати зусилля компанії, які спрямовані на розуміння потреб стейкхолдерів, використовуючи маркетингові прийоми сегментації стейкхолдерів для розвитку кращого розуміння їх індивідуальних потреб і використання маркетингових прийомів для розуміння багатосторонньої природи більшості груп стейкхолдерів.

7. Ніколи не ставити інтереси одного стейкхолдера вище інтересів іншого на тривалому відрізку часу. Концепції «служити покупцям» і «служити працівникам» можна узагальнити у філософію «служити своїм стейкхолдерам».

8. Проведення переговорів з первинними і вторинними стейкхолдерами. Якщо група або індивід можуть вплинути на компанію, то необхідна деяка взаємодія і стратегічне мислення. У порівняно відкритому та вільному суспільстві наслідки відсутності взаємодії з широким колом стейкхолдерів можуть вилитися в додаткові обмеження і вимоги з боку держави.

9. Постійний моніторинг і зміна процесів, щоб краще слугувати своїм стейкхолдерам. Яким би не була взаємодія зі стейкхолдерами, її завжди можна покращити.

10. Керуватися метою виконувати обіцянки, надані стейкхолдерам. Прагнути до досягнення своїх та їхніх бажань.

Більшість підприємств повинні генерувати прибуток, інакше їм не вдасться досягти своєї мети. Водночас отримання прибутку неможливе без активної та інтенсивної взаємодії зі стейкхолдерами.

Західні дослідники виділяють три моделі відносин зі стейкхолдерами: (1) стратегія інформування; (2) стратегія реагування; (3) стратегія залучення.

1. Основною метою стратегії інформування є поширення об'єктивної інформації про діяльність організації, зокрема, ефективною передачею повідомлень про рішення компанії в області КСВ.

2. Стратегія реагування базується на асиметричній моделі зв'язків і передбачає відсутність рівноваги у відносинах із громадськістю, тому компанія повинна намагатися змінити суспільне ставлення і поведінку по відношенню до себе. Відділ з корпоративних комунікацій у цьому випадку повинен проводити опитування, ринкові дослідження для спостереження за тим, де компанія поліпшила або могла б поліпшити свої дії в області КСВ.

3. Стратегія залучення передбачає систематичний, взаємовигідний діалог зі своїми стейкхолдерами. Зростаюча готовність бізнесу до комунікації та партнерства з різними громадськими групами сприяє реалізації ключових ініціатив, що виникають завдяки спільному мисленню та спрямовані на вирішення питань корпоративного громадянства.

Зросла готовність бізнесу до діалогу та партнерства з різними громадськими групами, що сприяє збільшенню кількості

ключових ініціатив, які виникають завдяки спільному мисленню та спрямовані на вирішення питань корпоративного громадянства.

Через концепцію корпоративного громадянства слід розглядати напрямки розвитку КСВ. Концепція корпоративного громадянства лежить в основі діяльності більшості сучасних транснаціональних корпорацій, визначаючи їхню взаємодію з державами та суспільством. Корпоративне громадянство передбачає управління соціальними відносинами всередині компанії та у спільнотах, з якими вона взаємодіє, як на локальному, так і на національному та міжнародному рівнях.

Термін «корпоративне громадянство» вперше з'явився у британських компаніях, а згодом був сприйнятий американським бізнесом. Його реалізація базується на двох основних компонентах. По-перше, це послідовна, систематична та цілісна система управління відповідальністю, що підкреслює взаємопов'язаність інтересів компанії, її стейкхолдерів і навколишнього середовища. Дана система реалізується за підтримки зовнішніх консультантів в області промисловості, екології та соціальної політики. По-друге, – система гарантії відповідальності і процесів. Зовнішня гарантія відповідальності заснована на глобальних стандартах зовнішньої перевірки, моніторингу та сертифікації. Компанії широко трактують поняття корпоративного громадянства, включаючи в нього такі напрями, як охорона довкілля, медичне забезпечення працівників, виробництво надійних і безпечних товарів, дотримання професійних етичних норм, участь у програмах місцевих громад тощо. Попри те, що концепція корпоративного громадянства ще остаточно не сформувалася, інтерес бізнесу до діалогу та партнерства з громадськими організаціями продовжує зростати.

Соціально відповідальне корпоративне громадянство згідно з європейськими документами з КСВ передбачає не лише дотримання чинних юридичних норм в діяльності, а й активне інвестування в людський капітал, охорону довкілля та взаємодію із зацікавленими сторонами. На внутрішньоорганізаційному рівні реалізація КСВ означає залучення працівників до інвестиційних

програм з розвитку людського капіталу, захисту здоров'я та охорони праці, участь у трансформації системи управління компанією [8]. Частково визнання важливості соціальної відповідальності відображається у державному регулюванні – через законодавчі гарантії зайнятості, рівноправність, захист прав споживачів та охорону довкілля, що перетворює деякі галузі соціальної відповідальності на законні вимоги. Водночас лише правових вимог недостатньо для формування соціально відповідальної поведінки компаній. Новий тип соціальної політики є відповіддю на змінене інституційне середовище корпоративного сектору. Якщо раніше основними «споживачами» соціальної політики компаній були професійні спілки, які укладали колективні трудові договори, то в європейських країнах цю роль частково виконувала держава. Починаючи з 1970-х рр. ситуація змінилася: місце соціальних класів стали займати споживчі спільноти, на зміну профспілкам прийшли численні недержавні організації від екологічних об'єднань до організацій, що захищають права етнічних і сексуальних меншин. Іншими словами, відбулася диверсифікація зацікавлених груп, які ретельно стежать за різними аспектами діяльності великих компаній [4, с. 56].

Україна, як частина світової спільноти, не може відсторонюватися від змін, які відбуваються у світі. Регіональні компанії дедалі більше цікавляться КСВ та міжнародними стандартами у цій сфері. КСВ підвищує ринкову вартість компаній при розміщенні цінних паперів на світових фондових ринках. Понад десятка найбільших компаній нашої країни включають сьогодні соціальні звіти в свою річну звітність. Концепція КСВ стає основоположним фактором більшості стратегічних рішень, що приймаються на рівні найбільших компаній. Держава також враховує принципи соціальної відповідальності у своїх важливих ініціативах. Так, у Національній економічній стратегії до 2030 р. (напрямок 6 – Репутація) стратегічною метою визначено: «Підвищити довіру та повагу до України з боку зацікавлених сторін, таких як: громадяни України в Україні та за кордоном, міжнародні інвестори, потенційні туристи та міжнародні партнери України, шляхом налагодження партнерства у формуванні

репутації України між органами державної влади та виробниками української продукції і послуг з високою доданою вартістю» [3, с. 14]. Одним зі шляхів досягнення стратегічної цілі проголошено розроблення плану дій для активації ключових стейкхолдерів. У сучасному інституційному середовищі поняття КСВ набуває ширшого тлумачення: воно охоплює як державні гарантії соціальних прав громадян, так і підвищену відповідальність бізнесу за соціальну політику. У зв'язку з цим актуальним завданням є визначення та розвиток ефективних форм соціального партнерства, розробка системи критеріїв, стандартів та індикаторів, що дозволяють оцінювати рівень соціальної відповідальності бізнесу на практиці.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Захарченко В.І., Паларієв О.А. Кластерна форма територіально-виробничої організації : монографія. Рига : Baltija Publishing, 2020. 376 с.
2. Ігнатенко М. М., Адамчик О. О. Залучення концепції соціальної відповідальності в управління конкурентоспроможністю підприємств сільського зеленого туризму. *Економіка та держава*. 2020. № 6. С. 63–66.
3. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. Затверджено постановою КМ України від 03.03.2021 № 179. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 8–36.
4. Сабецька Т. І. Соціальна відповідальність як філософія формування ефективної кадрової політики підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 4. С. 53–57.
5. Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. Київ : АртЕк, 2000. 640 с.
6. Урусова З. П., Вернидуб М. Ю. Сучасні тенденції розвитку концепції соціально-корпоративної відповідальності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2017. № 9. С. 50–53.
7. Freeman R. Strategic management: A stakeholder approach. Boston, 1984. 276 p.
8. The The Challenges of Corporate Social Responsibility. Towards Constructive Partnership. *The Phillip Morris Institute for Public Policy Research ASBL*. Brussels, Belgium, 2000.

3.3. РЕГУЛЯЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Нині в умовах військового стану України та кризового стану вітчизняної економіки об'єктивно посилюється державне втручання у регулювання соціально-економічних процесів. Проте в цілому можна говорити про тенденцію, що сформувалася в процесі перерозподілу соціальних зобов'язань між державою, бізнесом і суспільством у бік підвищення ролі бізнесу у вирішенні соціальних проблем, що, очевидно, призводить до збільшення ступеня корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). *КСВ можна розглядати як систему відносин щодо дотримання бізнесом зобов'язань, передбачених чинним законодавством, та добровільного прийняття бізнесом додаткових зобов'язань перед заінтересованими сторонами (стейкхолдерами). При цьому будемо рахувати, що зацікавлені сторони – це індивідууми, організації або співтовариства, які мають безпосереднє відношення до діяльності підприємства або пов'язані з його діяльністю безпосередньо (визначення авторів).*

Висока соціальна значущість відносин у сфері КСВ, з одного боку, та їх складність, з іншого, пояснюють багату палітру нормативних регуляторів. Серед них: державні правові акти, стандарти міжнародних організацій, галузеві та внутрішньофірмові документи, тобто всі ті нормативні документи, які безпосередньо чи опосередковано регулюють відносини КСВ [1; 4; 5]. Зазначені нормативні документи утворюють своєрідну систему координат для відносин КСВ, одночасно впорядковуючи, стимулюючи і задаючи їм спрямованість. Дані нормативні документи зумовлюють зміни у відносинах КСВ і водночас відбивають ці зміни, що визначає значущість аналізу нормативних регуляторів КСВ. Спробуємо зробити акцент на аналіз формалізованих норм та правил. Такий вибір обумовлений тим, що, як правило, закріпленню у вигляді різноманітних документів, в першу чергу, підлягають найбільш значущі норми та правила. Не можна не відзначити, проте, що аналіз неформалізованих норм та правил,

як-от традиції, мораль, звичаї ділового обороту, представляє не менший науковий інтерес.

1. Еволюція концепцій КСВ. Історично характер ініціатив у сфері розробки норм та правил, що регулюють КСВ, еволюціонував від одиничних до спільних зусиль підприємств, громадських інститутів та держави. У результаті відбувалася і досі триває розробка зразків соціально відповідальної поведінки, що задовольняють певним нормам, тобто стандартам, а деякі норми отримують законодавче закріплення, набуваючи правового характеру.

У вітчизняній літературі під соціальною відповідальністю розуміють: «це відповідальність суб'єкта господарювання та вплив його рішень та діяльності (продукції та послуг) на суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору і етичну поведінку, відповідає сталому розвитку та добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін, не суперечить відповідному законодавству і міжнародним нормам поведінки» [7, с. 628].

1970–1980-ті рр. ознаменувалися у США та Європі зростанням вимог до соціально-відповідальної поведінки фірми із боку зацікавлених груп. Фірма, бажаючи знизити нефінансові ризики, опинилася перед дилемою: яким нормам і правилам слідувати, тобто, чиї інтереси враховувати в першу чергу? Питання вибору пріоритетів залишається актуальним.

У панівній донедавна в економічному аналізі фірми моделі «фірми акціонерів (shareholders firm model)», родоначальником якої вважатиметься Фрідмен М., пріоритет був відданий інтересам власників, тобто нормам та правилам, ініціатором яких виступала ця група осіб. Він також підкреслював, що тільки повна свобода вибору в діях економічних суб'єктів веде до максимізації корисності в суспільстві.

Модель «фірми стейкхолдерів» (stake-holders firm model), що прийшла на зміну в середині 1980-х, розширила коло осіб, інтереси яких підлягали обліку з боку фірми [10]. У цій моделі передбачається усунення акцентів у нормах і правилах із виняткового захисту інтересів власників на захист інтересів та прав

великого кола зацікавлених сторін. Наприклад, йдеться про нові законодавчо закріплені норми у сфері якості продукції (це, насамперед, стосується прав такої зацікавленої сторони, як споживачі), умов праці (у цьому випадку право захищає інтереси найманих працівників) та ін.

У сучасній теорії фірми одне із центральних місць займають питання співвіднесення діяльності фірми із законодавством (corporate legitimacy). Наприклад, Grolin J. виділяє три моделі корпоративного законодавства: 1) класичну; 2) стейкхолдерів та 3) політичної корпорації [11]. Відповідно до його класифікації у класичній моделі законодавство сконцентровано на економічних аспектах функціонування фірми. У моделі стейкхолдерів акцент у законодавстві переміщується на захист інтересів того кола учасників економічної діяльності, інтереси яких можуть бути порушені в результаті функціонування фірми. Модель політичної корпорації бере до уваги два паралельні процеси: з одного боку, посилення глобальних тенденцій, з іншого – ослаблення впливу національних інститутів влади.

Остання модель виходить за межі двох попередніх. У ній усувається необхідність у нормативно-правовому регулюванні поведінки фірми за допомогою державних заходів. Передбачається, що поведінка, що відповідає у повному обсязі моральним та етичним цінностям суспільства, стає іманентною для фірми. Однак не можна не врахувати, що, з одного боку, розворот фірми у напрямі здійснення соціально відповідальних практик не був повністю добровільним. З іншого боку, визначальним чинником поведінки фірми, згідно з неокласичним постулатом, залишається її прагнення максимізувати прибуток. Вищевикладене робить синтетичну модель корпоративного законодавства нереалістичною.

Таким чином, сучасна теорія фірми виходить з необхідності обліку при здійсненні діяльності інтересів більшої кількості сторін, а не тільки акціонерів. Це, зрештою, має сприяти досягненню фірмою стійкості розвитку в довгостроковій перспективі. Одне з ключових місць у цій теорії відведено аналізу законодавчих аспектів корпоративної діяльності.

2. Загальна характеристика регуляторів КСВ. Як було зазначено раніше, КСВ можна розглядати як систему відносин не лише з приводу виконання бізнесом передбачених чинним законодавством зобов'язань, а й щодо розширення загального обсягу зобов'язань за рахунок добровільного прийняття бізнесом додаткових (понад законодавчо встановлених) зобов'язань перед заінтересованими сторонами. Сукупність законодавчо встановлених зобов'язань, таким чином, розглядається як необхідний нормативний мінімум, якому фірма повинна слідувати. Інша група зобов'язань – це додаткові зобов'язання фірми, що виходять за рамки, що законодавчо встановлюються. У таблиці наведено можливу класифікацію зазначених груп зобов'язань фірми перед відповідними групами зацікавлених сторін (табл. 3.3, див. с. 255).

Які інтереси переслідує фірма, яка добровільно збільшує власні зобов'язання понад законодавчо обумовленого обсягу? Аналіз численних джерел як суто наукового змісту, так і практичного характеру дозволив виявити цілу низку соціально-економічних факторів, що призводять фірму до таких рішень [2; 6]. Серед них: загострення проблеми обмеженості ресурсів, посилення конкуренції, зростання взаємозалежності стану фірми та довкілля та ін. Пошук причин розширення зобов'язань фірми, безумовно, представляє науковий інтерес, проте не входить у завдання даного дослідження. Проте загалом можна припустити, що причинами додаткових соціальних зобов'язань фірми є зміни, що об'єктивно відбуваються у соціально-економічній сфері, а відповідні рішення фірми – це вимушена реакція на такі зміни.

Якщо повернутись до зобов'язань фірми, то на сьогоднішній день позначилися наступні чотири рівні розробки нормативних документів, що регулюють відносини КСВ: 1) глобальний (міжнародний); 2) державний; 3) корпоративний (рівень групи фірм) та 4) внутрішньокорпоративний (рівень окремої фірми).

На міжнародному рівні з початку 1990-х стали створюватися організації щодо вироблення рекомендацій щодо нових форм корпоративного управління, серед яких: “Global Reporting Initiative” (Глобальна ініціатива зі звітності); “AccountAbility” (Інститут соціальної та етичної звітності); “International

Organization for Standardization” (Міжнародна організація зі стандартизації) та ін. Одним із напрямів, які найбільш активно розвиваються, роботи зазначених міжнародних експертних організацій є розробка стандартів (по суті, рекомендацій) складання та підтвердження (верифікації) соціальної звітності фірми. Передбачається, що такого роду звітність має доповнювати фінансову інформацію фірм, що, своєю чергою, дозволить зацікавленим сторонам підвищити рівень визначеності щодо довгострокових перспектив діяльності фірми.

Таблиця 3.3

Загальна класифікація зобов'язань підприємства

Група стейкхолдерів	Зобов'язання	
	законодавчо встановлені	понад законодавчо встановлених
Наймані працівники	Виплата зарплати (не рідше ніж кожні півмісяця і не нижче МРОП); безпечні умови праці; рівність можливостей під час працевлаштування; надання відпустки та ін.	Соціальний пакет; соціальне партнерство; соціальна інфраструктура (дитсадки, бази відпочинку); добровільне медичне страхування; виплата бонусів та ін.
Клієнти (споживачі)	Безпека товару; ремонт та технічне обслуговування товару; вказівку терміну придатності на низку товарів; достовірність інформації про виробника, товар та ін.	Поліпшення умов покупки для споживачів з обмеженими можливостями; додатковий сервіс; продовження часу роботи та ін.
Партнери (постачальники)	Виконання договірних зобов'язань; здійснення сумлінної конкуренції та реклами та ін.	Сприяння партнерам у впровадженні добровільних стандартів умов праці та ін.
Місцева спільнота	Збереження довкілля (екологічне виробництво) та ін.	Реалізація програм адресної соціальної допомоги та ін.
Суспільство та держави	Дотримання трудового, екологічного, податкового та іншого законодавства та ін.	Сприяння сталому розвитку; економія ресурсів; повторне використання сировини та ін.
Власники	Дотримання норм установчого договору та ін.	Підвищення якості корпоративного управління та ін.

Основними віхами в історії розвитку міжнародних стандартів КСВ є: «Саміт Землі» (1992 р., Ріо-де-Жанейро), де було поставлено питання про гармонізацію інтересів суспільства та бізнесу, насамперед у питаннях охорони навколишнього середовища; Всесвітня зустріч на найвищому рівні з питань сталого розвитку (2002 р., Йоганнесбург), де було прийнято план, згідно з яким міжнародне співтовариство має сприяти розвитку КСВ, звітності та обміну передовим досвідом у контексті сталого розвитку; Конференція ISO «Соціальна відповідальність стосується всіх нас» (2004 р., Стокгольм), на якій затверджено рішення розробити міжнародний стандарт із соціальної відповідальності. Спробуємо навести коротку характеристику найпоширеніших нормативних документів міжнародного рівня розробки у хронологічному порядку прийняття (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Характеристика основних міжнародних
нормативних документів для КСВ**

Норматив	Рік прийняття	Розробник	Особливості
1	2	3	4
Документи МОП		Міжнародна організація праці	Відбивають базові загальні принципи у сфері трудових відносин
ISO 14001	1996	Міжнародна організація по стандартизації	Стосується системи менеджменту організації та галузі охорони навколишнього середовища
Social Accountability 8000	1997	Міжнародна організація по соціальній звітності	Містить показники та методику аудиту та сертифікації фірми в галузі трудових відносин
Рекомендації ОЕСР для ТНК	2000	Організація економічного співробітництва та розвитку	Є міжнародним всеосяжним кодексом корпоративної поведінки

Закінчення таблиці 3.4

1	2	3	4
Глобальний договір ООН	2000	ООН	Охоплює універсальні принципи у сфері прав людини, праці, довкілля та боротьби з корупцією
Посібник зі звітності сталого розвитку	2000	Глобальна ініціатива щодо звітності	Пропонує методику складання звітності, що включає набір індикаторів для комплексної оцінки стійкості розвитку фірми з урахуванням економічної, соціальної та екологічної складових
Норми ООН щодо обов'язків компаній у галузі прав людини	2003	ООН	Як зведений документ у галузі прав людини містить низку відповідних вимог до фірми
Accountability 1000	2003	Британський Інститут соціальної та етичної звітності	Містить серію базових стандартів із інтегрованого управління соціальними практиками фірми. Пред'являє жорсткі вимоги до соціальної звітності та описує основи для її комплексної верифікації та аудиту. Пропонує методику врахування інтересів стейкхолдерів

Примітка: серед документів МОП – Декларація прав людини (1948 р.), Декларація про принципи ведення соціальної політики в ТНК (1977 р.), Женевська (1949 р.) та інші конвенції.

Сьогодні ведеться робота з інтеграції низки міжнародних документів, наприклад, Рекомендації GRI, AA1000 та SA 8000, що може свідчити про процеси уніфікації таких документів, що почалися під впливом процесу глобалізації. В умовах дії безлічі ініціатив у сфері КСВ прагнення певної уніфікації дозволить виробити єдині, загальновизнані у світовому співтоваристві стандарти соціально-відповідальної поведінки компаній. Це буде слугувати основою подальшого вдосконалення нормативного регулювання КСВ через зіставлення показників ефективності такого регулювання різних країн.

Документи міжнародного рівня розробки мають, як правило, загальний характер, добровільні до прийняття та містять базові засади та підходи. Наприклад, Рекомендації ОЕСР орієнтують ТНК на створення умов не менш сприятливих, ніж ті, які передбачаються місцевими нормами. Такий нормативний документ, як Резолюція Ради ЄС з праці та соціальної політики щодо КСВ, закликає підприємства поширювати політику в галузі КСВ на дочірні компанії.

Документи міжнародного рівня мають як переваги (наприклад, вироблення єдиних загальносвітових цінностей), так і недоліки (у тому числі універсальність підходу, що не враховує національних особливостей). Вони створюють загальні, рамкові умови нормативних документів наступних рівнів. Деякі нормативні документи цього рівня (наприклад, Конвенції МОП, Рекомендації ОЕСР) передбачають початкову ініціативу щодо прийняття з боку держави. Більше того, у разі підписання міжнародні нормативні документи стають складовою правової системи відповідної держави. Якщо такий документ встановлює інші правила, ніж передбачені законом країни, застосовуються міжнародні норми. Таким чином, визначається пріоритет міжнародного права над державним.

Можна навести один із нечисленних прикладів, які кількісно демонструють економічний ефект від застосування міжнародного стандарту на виробництві. Йдеться про проєкт ("Better Work"), реалізований спільно МОП (Міжнародною організацією праці, ILO) та МФК (Міжнародною фінансовою корпорацією, IFC) на експортноорієнтованих заводах швейної промисловості Камбоджі в 2006 р. Внаслідок впровадження нових стандартів умов праці на цих заводах було відзначено зростання зайнятості на 28 % [12, с. 78] та зростання продуктивності праці до 50 % [12, с. 15] порівняно з 2005 р.

Особливості економічного, політичного, культурного розвитку країни призводять до формування відмінних один від одного національних моделей КСВ. Усе це робить необхідним облік конкретних умов розробки нормативних документів державного рівня. Історично стандарти соціально відповідальних бізнес-практик

сприймалися як бар'єри, насамперед, для експорту країн, що розвиваються. В цей час підхід змінюється, і держави розглядають власні стандарти як фактор підвищення конкурентоспроможності будь-якої галузі та економіки країни загалом на міжнародних ринках. У ряді випадків відзначається створення спеціалізованих структур, що координують сферу КСВ на державному рівні (у Великій Британії з 2022 р. запроваджено інститут міністра з КСВ).

На відміну від документів міжнародного рівня, дотримання яких є добровільним бажанням бізнесу, норми та правила державного рівня мають переважно обов'язковий характер. Законодавчому регулюванню, в першу чергу, підлягають найбільш значущі соціальні питання у сфері трудових відносин, екології, рівноправності. Прикладом нормативних документів цього рівня може бути Акт Сарбанеса-Окслі (Sarbanes-Oxley Act) у США, що діє з 2002 р. Цей документ зобов'язує компанії, акції яких котируються на ринку США, включати нефінансові аспекти управління ризиками у звітність. Невиконання таких вимог веде до кримінального переслідування. Поштовхом до прийняття цього документа послужила низка гучних скандалів, пов'язаних із порушенням прав акціонерів.

Іншим прикладом може бути Велика Британія, де відносини у сфері КСВ глибші, ніж у США, вкорінені в правову систему. Це пов'язано з традиційно активнішим державним початком. Ключовим нормативним документом у цій країні в галузі КСВ можна вважати Закон про компанії (Companies Act), у загальному вигляді схожий на Цивільний кодекс України [8]. Цей закон регулює процеси, які пов'язані з формуванням та функціонуванням компаній. Аналіз внесених у цей документ змін дозволяє виявити певні тенденції регулювання КСВ у Великій Британії. Наприклад, донедавна домінували питання, що пов'язані з обов'язками директорів у відносинах із власниками акцій. Втручання держави здійснюється для захисту інтересів дедалі ширшого кола зацікавлених сторін та встановлення правил обліку та звітності нефінансового характеру [9, с. 31].

У Данії, Швеції, Голландії, Австрії, Люксембурзі, наприклад, у законодавчому випадку, необхідне представництво працівників

у Раді директорів компаній. Загальноновизнано, що менеджмент фірм тут обтяжений законодавчим регулюванням, при цьому закони мають продуманий характер і досить деталізовані. У зазначених країнах закони зазвичай проходять експертизу з боку компаній, що полегшує їх впровадження.

Сучасна теорія фірми підкреслює роль держави у питаннях розвитку КСВ. Це стосується й можливості регулювання КСВ через нормативи та ухвалення мінімальних стандартів з метою подолання проблем «безквиткового пасажир» (*free rider problems*). Наприклад, питання збереження чи звільнення зайвої робочої сили стосується як самої фірми, так і держави. Звільнення працівників пов'язане не тільки зі значними витратами для фірми, але і з негативними наслідками для працівників, їх сімей та суспільства в цілому. Роль держави може полягати у підтримці фірм, які сприяють працевлаштуванню працівників на нове робоче місце, наприклад, через зміну податкового законодавства. Однак виграш для конкретної фірми можливий лише в тому випадку, коли всі фірми у галузі дотримуватимуться єдиної стратегії. Очевидно, що жодна з компаній не стане піонером у сфері таких додаткових витрат. Завдання держави у разі може полягати у прийнятті законодавчого акта, який зобов'яже всі фірми проводити такого роду заходи.

Специфічною особливістю КСВ в Україні є те, що основним її ініціатором виступає саме держава, а не суспільство або сам бізнес. Корпоративний рівень нормативного регулювання відносин КСВ передбачає облік як базових міжнародних принципів, так й конкретних вимог, що пред'явлені до бізнесу в тій чи іншій країні [3, с. 16–26]. В Україні прикладами нормативних документів такого рівня розробки, які розповсюджуються на бізнес-спільноту в цілому, є: Принципи корпоративного управління [5], Критерії ефективності управління корпоративними правами держави [4], Закон України «Про акціонерні товариства» [1], стандарти Торгово-промислової палати України, документи УСПП. Дотримання підприємством визначеного норматива в області КСВ може бути необхідною умовою для його членства у тій чи іншій галузевій асоціації.

В основу нормативів внутрішньофірмового рівня регулювання КСВ закладаються норми, що підтверджуються документами міжнародного, державного та корпоративного рівнів прийняття. Таким чином, з позиції міжрівневого аналізу діє принцип регулювання по вертикалі (рис. 3.1).

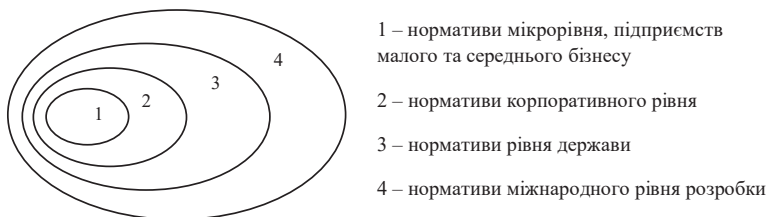


Рис. 3.1. Нормативне середовище регулювання КСВ

На внутрішньокорпоративному рівні, таким чином, документи, що регулюють, досягають максимального ступеня специфікації. Прикладами нормативних документів цього рівня є: статут, етичний кодекс, положення про місію, стандарти соціально-відповідальної поведінки, програми з ділової етики, колективний договір, тарифні угоди та ін.

Незважаючи на те, що більшість цих нормативних документів незначні за обсягом та мають здебільшого загальний характер, специфіка та конкретні цілі розвитку підприємства знаходять у них своє відображення. Можна припустити, що зі зростанням ступеня регламентації відносин у сфері КСВ з боку держави знижується обсяг добровільних зобов'язань підприємств.

На сьогоднішній день можна говорити про формування двох концептуальних підходів до змісту нормативних документів, що регулюють КСВ на рівні підприємства. Відповідно до першого – «підходу відповідності (compliance approach)», у нормативних документах підприємства прописуються його зобов'язання, тобто підкреслюється необхідність дотримання законів та інших обов'язкових норм. Відповідно до другого – «цілісного підходу (integrity approach)», у нормативних документах підприємства вказуються його устремління, які є обов'язковими по суті, але бажані з позиції підприємства.

Таким чином, всі представлені вище рівні нормативного регулювання КСВ відрізняються один від одного ступенем конкретизації підходів до регулювання від загальних положень міжнародного рівня до конкретних кроків реалізації КСВ на рівні фірми. Оскільки документи всіх зазначених рівнів покликані створювати єдиний нормативний простір регулювання відносин КСВ, тому так важлива їх узгодженість один з одним.

При цьому доцільно уточнити розглянуту класифікацію рівнів нормативного регулювання КСВ, замінивши корпоративний рівень загальнокорпоративним та галузевим рівнями. Необхідність обліку галузевих особливостей відносин КСВ пов'язана з неоднорідністю, що спостерігається у поширенні додаткових зобов'язань серед підприємств, що функціонують у різних галузях промисловості. Найбільш широко такі зобов'язання приймаються підприємствами, що діють у зонах підвищеного екологічного та соціального ризику, а також у галузях, що виробляють товари масового споживання, коли є велика ймовірність шкоди здоров'ю людей. Аналіз галузевих особливостей регулювання відносин КСВ дозволить повніше розкрити сутність самої соціальної відповідальності підприємства.

3. Перспективи розвитку нормативних засад КСВ. Як було зазначено раніше, розсуваються межі участі підприємства у вирішенні соціальних проблем, що неминуче підвищує залежність стану соціальної сфери від діяльності підприємства. Це зумовлює зростання вимог щодо прозорості діяльності підприємства. Остання тенденція проявляється у збільшенні попиту на звіти підприємства, що містять інформацію про його діяльність як економічного, так і соціального і екологічного характеру.

У зв'язку з цим в числі ключових змін у нормативних регуляторах можна відзначити посилення вимог із боку законодавчих норм, які зобов'язують компанії публікувати звітність такого змісту. Наприклад, у Великобританії з 2000 р. пенсійні фонди, згідно із законом про пенсії, зобов'язані звітувати про соціальний, етичний та екологічний аспекти, що беруться до уваги при інвестуванні коштів. У скандинавських країнах, Канаді соціальні звіти законодавчо наказані всім великим банкам.

У законодавстві розширюються вимоги до аудиту такого роду звітності, а також до інших аспектів діяльності компаній.

Таким чином, відносини КСВ дедалі більше регулюються відповідними нормативними документами. Це, насамперед, має відношення до сфер, що стосуються умов праці, прав людини, охорони навколишнього середовища, рівноправності.

4. Підсумки. Формалізовані норми та правила – це інструмент регулювання діяльності підприємств, які здатні підвищити їх соціальну складову. Наприклад, через механізми, які передбачені у податковому законодавстві, держава може стимулювати підприємство розвивати соціальну інфраструктуру, розширювати адресну соціальну допомогу.

Нормативні регулятори визначають правила поведінки бізнесу, окреслюють сфери його впливу на соціальну сферу, визначаючи одночасно і ступінь відповідальності.

Питання про співвідношення обов'язкового та добровільного початків у КСВ, про знаходження балансу між економічною ефективністю та соціальною справедливістю залишаються актуальними. Пошук відповідей на ці питання ускладнений відсутністю єдиного тлумачення змісту, кордонів та принципів КСВ серед фахівців, науковців та практиків.

Норми та правила є також механізмом захисту прав та інтересів самого підприємства від зайвого тиску з боку стейкхолдерів, які пред'являють до нього часом суперечливі вимоги. Сьогодні за домінуючої на практиці моделлю «фірми акціонерів», у разі відсутності регулювання з боку формалізованої норми будь-якого питання, провідну роль у вирішенні останнього грають акціонери. Це порушує принцип урахування інтересів усіх стейкхолдерів (принаймні ключових) у діяльності підприємства. Дотримання цього принципу сприяє, згідно з висновками сучасної теорії фірми, досягненню підприємством сталості економічного розвитку.

Загострення проблем (людських, екологічних, фінансових ресурсів та ін.) та обмеженість коштів для їх вирішення робить необхідним концентрацію зусиль на найбільш пріоритетних соціальних напрямках. Саме держава як один із ініціаторів норм

і правил, що регулюють КСВ, може продовжити виступати координатором таких зусиль та задавати вектор масштабним змінам.

Загалом нормативні документи, що регулюють КСВ, повинні сприяти досягненню балансу між свободою та прозорістю діяльності підприємства. Ступінь прозорості багато в чому визначається потребами зацікавлених сторін. При цьому важливо не підірвати економічних стимулів функціонування підприємства. Мову слід вести про регулювання відносин КСВ, а не про насадження цих відносин за допомогою нормативних документів.

Сучасні процеси глобалізації та інтеграції роблять необхідним уніфікацію нормативних регуляторів відносин КСВ, в першу чергу, на міжнародному рівні. Нормативні документи, зазвичай, не об'єктивні, оскільки відбивають інтереси певних сторін. Видається, що саме міжнародні нормативи, у розробці яких беруть участь представники держав, бізнес-структур, суспільства, дозволять уникнути вузькості інтересів окремих груп і всебічно розібратися в конкретній соціальній проблемі. Знаходження спільного знаменника у питаннях нормативного регулювання КСВ або, принаймні, прагнення його пошуку свідчить не лише про зближення країн у трактуваннях поняття КСВ, а й про бажання спільними зусиллями вирішувати глобальні проблеми, які пов'язані зі стійким розвитком.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. *Урядовий кур'єр*. 2008. № 202. С. 5–12.
2. Захарченко В., Костромін С. Формування корпоративної соціальної відповідальності. *Ринкова економіка: сучасна теорія та практика управління*. 2003. № 6. С. 66–74.
3. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : монографія / за редакцією Н. А. Хрущ. Київ : Кафедра, 2012. 300 с.
4. Критерії ефективності управління корпоративними правами держави. Затверджено наказом ФДМ України від 07.05.2009 № 694. *Інвестгазета*. 2009. № 25. С. 12–34.

5. Принципи корпоративного управління (проект) : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 24.01.2008 № 52. *Інвестгазета*. 2008. № 35. С. 10–31.
6. Ткачук С. В., Стахурська С. А., Стахурський В. О. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу як запорука успішного підприємництва в усіх сферах діяльності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2019. № 11. С. 109–118.
7. Торгівельне підприємництво : підручник / за ред. Л. В. Фролової. Одеса : Бондаренко М. О., 2018. 640 с.
8. Цивільний кодекс України (в редакції станом на 12.03.2015). Суми : ТОВ «ВВП НОТІС», 2015. 340 с.
9. Bichta C. Corporate Social Responsibility: A Role in Government Policy and Regulation. The University of Bath, 2003.
10. Freeman R. E. Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston, 1984. 276 p.
11. Grolin J. Corporate Legitimacy in Risk Society: The Case of Brent Spar. *Business Strategy and the Environment*, 1998. September. Vol. 7. Issue 4. P. 213–222.
12. MacGillivray A., Begley P., Zadek S. The State of Responsible Competitiveness – 2007. AceontAbility. London, 2007.

3.4. ТРАНСФОРМАЦІЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН ТА ПРАКТИКА СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

На сучасному складному етапі розвитку українського суспільства, коли відбувається військова агресія проти нашої держави з боку сусідньої країни, все більше значення в регулюванні соціально-економічних процесів набувають бізнес-структури.

Це зумовлено поступовим усвідомленням бізнес-спільнотою необхідності активної участі у вирішенні проблем, життєво важливих для країни. Оскільки сфера соціально-трудоових відносин є своєрідним осередком найважливіших питань для гармонійного розвитку суспільства, актуальним є чітке розмежування повноважень як між державними структурами різних рівнів

та сфер компетенцій, так і між владою та бізнесом щодо питань управління працею.

У Національній економічній стратегії до 2030 р. за напрямом 20 – Якість життя проголошені слідуючи стратегічні цілі: «створення інклюзивного, інноваційного і освіченого суспільства, в якому громадяни мають рівні права та можливості для розвитку свого таланту протягом життя; створення сприятливої екосистеми для реалізації культурного потенціалу, ефективного використання економічного потенціалу культурної спадщини; створення безпечного довкілля для населення; забезпечення високого рівня здоров'я та високих показників тривалості життя і тривалості здорового життя; забезпечення рівних прав і можливостей для кожного, інклюзії і безбар'єрності, високого рівня соціального захисту для гідного життя, підвищення рівня зайнятості жінок і чоловіків відповідних вікових груп та скорочення розриву в оплаті праці жінок і чоловіків; створення належних умов та забезпечення доступності для занять фізичною культурою і спортом» [5, с. 31].

Перші розмови про соціальну відповідальність бізнесу розпочалися на Заході на початку ХХ ст. Вони були обумовлені виходом у 1899 р. книги Карнегі Е. «Євангеліє богатства» [4], у якій автор робив наголос на обов'язках багатой людини – «...належним чином задовольняти законні потреби тих, хто залежить від неї, розцінювати надприбуток, який до неї надходить як довірчі засоби, якими вона покликана керувати на благо інших...».

Спільну увагу західної наукової спільноти до питань соціальної відповідальності бізнесу покликала поява еталонних моделей соціально відповідальних корпорацій. Так, екофілософ Stone С. у своїй книзі «Культура корпорації» надає слідуючу характеристику соціально відповідальній корпорації:

- корпорація, як громадянський суб'єкт, дбає про дотримання законів (навіть, якщо існує можливість їх обійти за умов високої прибутковості); сприяє законотворчості, добровільно надаючи наявну інформацію про додаткові заходи, необхідні в даній галузі; дотримується фундаментальних норм суспільної моралі, не вдається до обману й хабарництва;

- корпорація, як виробник, орієнтується на виготовлення безпечної та надійної продукції за справедливими цінами;
- корпорація, як роботодавець, дбає про безпеку виробництва, про гарний емоційний стан і матеріальне становище своїх працівників, не допускає дискримінації;
- корпорація, як суб'єкт управління ресурсами, дбає про ефективне використання ресурсів та про естетику займаної земельної ділянки;
- корпорація, як об'єкт інвестування, захищає інтереси інвесторів, надає повну та правдиву інформацію про свій економічний стан;
- корпорація, як конкурент, не бере участі в нечесній конкуренції з одного боку та в необґрунтованому обмеженні конкуренції – з іншого;
- корпорація, як учасник соціального розвитку, стимулює впровадження нововведень і реагує на впровадження нової продукції та технологій, не забуває, що її діяльність впливає на якість життя на певній території, і визнає відповідальність, пов'язану з цим [12].

Антонов А. у своїй праці аналізує слідуючі моделі корпоративної соціальної відповідальності (СВ): американську, європейську і змішану. Він підкреслює: «Практичний досвід розвинутих країн щодо впровадження моделей корпоративної соціальної відповідальності показав, що участь суб'єктів сфери підприємництва в житті суспільства може або жорстко регулюватись чинним комерційним, податковим, трудовим та економічним законодавством або здійснюватися самостійно під впливом спеціально створених стимулів і пільг» [1].

На Заході бізнес зазнає великого тиску з боку суспільства, і ті, хто піклується про свою репутацію, ведуть із нею інтенсивний діалог, оскільки бізнес несе відповідальність за соціальний зміст своєї діяльності. Якщо він не робить цього добровільно, то суспільство і держава змушують його це робити, але при цьому компанія втрачає «обличчя».

Антонов А. у своїй роботі доходить до висновку: «...моделі соціальної відповідальності є апробованими, і їх можна

використовувати при розробці системи заходів, що заохочують соціально-відповідальну поведінку національних суб'єктів сфери підприємництва» [1].

Визначимо: *показник СВ* – це *добровільне використання частини прибутку на суспільні потреби (благодійність, спонсорство, меценатство)*. У деяких західних країнах навіть існують закони про обов'язкову СВ, яка доносить до тих, кого зараз називають стейкхолдерами (акціонери, ділові партнери, ЗМІ та ін.), інформацію про рівень соціальних зобов'язань компаній та ступінь їх виконання.

А також необхідно надати словникове визначення СВ: «Відповідальність соціальна – ступінь відповідальності дій соціальних суб'єктів взаємним вимогам, діючим правовим та іншим соціальним нормам, загальним інтересам; виступає засобом підтримання цілісності суспільства, суспільній злагоді, соціальній інтеграції» [9, с. 42]. Підкреслимо, що це визначення поняття від колег-соціологів, які при цьому виділяють «Військове і промислове суспільство – еволюційне розрізнення Спенсера Г. між двома типами суспільства: більш ранньою формою, заснованого на «примусовому співробітництві», – військовим суспільством і більш пізньою, до якої приходять військові суспільства – промисловим суспільством, яке побудоване на «добровільному співробітництві» [9, с. 43]. (Спенсер Герберт (1820–1903 рр.) – англійський соціолог, один із засновників соціологічної науки. На думку Спенсера, соціальний суб'єкт складається з трьох основних систем: регулятивної; такої, що виробляє засоби для життя; розподільної [9, с. 366].)

Вітчизняні науковці надають власні узагальнюючі визначення:

- Урусова З.: «Соціальна відповідальність – складне мультикультурне явище [10, с. 183];

- Колот А і Грішнова О.: соціальна відповідальність бізнесу – «це відповідальність компаній за суспільну корисність своєї діяльності перед усіма людьми та організаціями, з якими вона взаємодіє в процесі функціонування та перед суспільством загалом» [8];

– Дудкін О. визначає відповідальність «як складну багатокомпонентну систему принципів діяльності бізнес-організацій, процесів соціальної взаємодії, а також соціальних заходів та їх результатів» [3];

– Шаповал В. наводить логічний взаємозв'язок між соціальною відповідальністю та конкурентоспроможністю суспільства через імідж компанії, конкурентоспроможність товарів і послуг, конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність регіону [11].

При цьому, Урусова З. виділяє у СВ широке розуміння (економічне, політичне, правове, моральне) та вузьке розуміння (міра відповідальності, ступінь прийняття, група соціальних цілей суспільства, готовність до виконання взаємних прав і обов'язків). Також вона рахує, що СВ підприємства розвивається за двома напрямками: внутрішнім (реалізація соціальних проєктів, безпека праці, стабільність заробітної плати, програми підготовки, підвищення кваліфікації, надання послуг працівникам, тренінги та стажування персоналу); зовнішнім (охорона навколишнього середовища, відповідальність перед споживачами, волонтерська діяльність, спонсорство, благодійність, взаємодія з місцевою владою, участь у кризових ситуаціях [10, с. 184–185].

Таким чином, сучасний підхід до проблеми СВ бізнесу пов'язаний зі зміною пріоритетів підприємницької діяльності: функціонування бізнесу своїм існуванням зобов'язане суспільству і повинно нести відповідальність не лише перед своїми акціонерами, а й перед суспільством, забезпечуючи соціальний розвиток прилеглої території. Соціальна відповідальність як явище може трактуватися як система обов'язків або зобов'язань громадян, що належать до конкретної соціальної групи, щодо інших груп громадян або суспільства в цілому. Очевидно, що комплекс названих обов'язків і зобов'язань буде визначатися роллю та місцем конкретних соціальних груп в системі економічних відносин у суспільстві.

Сформований у суспільній свідомості стереотип сприйняття та наявний на цей момент рівень соціально-майнового розшарування громадян України сприяють зміцненню думки,

що підприємець – це економічно успішна фігура [7]. Той факт, що протягом багатьох років громадяни нашої країни ототожнювали підприємницьку діяльність з експлуатацією людиною людини, також забезпечує стабільність цієї думки.

Оперуючи уявленням, що підприємець формує свій дохід не тільки з урахуванням результатів своєї праці, а й за рахунок заниження ставок оплати праці найманих працівників, доступу до тих чи інших ресурсів країни, суспільство починає покладати на підприємця певну СВ. При цьому виникають питання: наскільки це виправдано та чи всі підприємці готові взяти на себе СВ, а головне – чи зможуть вони впоратися з цією відповідальністю? Досвід українського підприємництва не дає однозначної відповіді на ці питання.

Суспільна точка зору в Україні сьогодні формується не на користь підприємця. За різними дослідженнями, за роки незалежності рахуючих (респондентів), що підприємства в Україні поводять себе соціально відповідально, приблизно зросло від 10 % до 1/3, що в підсумку стало середнім показником для країн Східної Європи. Але, свої висновки населення робить інтуїтивно – близько 80 % опитаних кажуть, що у них немає можливості знати, чи є підприємство соціально відповідальним.

Становище справедливо свідчить, що без взаємної довіри між підприємцями та іншими верствами суспільства фігура підприємця буде асоціюватися з прагненням до наживи будь-якою ціною, в тому числі за рахунок ущемлення інтересів інших категорій громадян і, в першу чергу, найманих працівників соціально уразливих груп населення. Аналіз потенційної готовності підприємця взяти на себе певну соціальну відповідальність слід почати з виявлення сутності його взаємин з найманим працівником. При цьому необхідно підкреслити взаємну економічну зацікавленість цих двох суб'єктів соціально-трудових відносин один в одному: найманий працівник зацікавлений у підприємстві, який створює робочі місця, гарантує стабільну зайнятість і певний рівень трудового доходу; підприємець, в свою чергу, зацікавлений у найманій праці як єдиному факторі виробництва, що забезпечує створення товарів і послуг, отримання прибутку.

Отже, з їх взаємної економічної зацікавленості повинна витікати і взаємна СВ, що реалізується у поведінці підприємця та найманого працівника в рамках соціально-трудових відносин.

У структурі економічної поведінки людини, залученої в соціально-трудові відносини, обов'язково присутня професійна складова, сутність якої детермінована статусом зайнятості. Саме статус зайнятості визначальним чином формує ставлення підпорядкованості в зв'язці «підприємець-найманий працівник», яке коригується структурою професійної поведінки. В результаті соціальна компонента підприємницької поведінки щодо найманих працівників набуває рис патерналізму (патерналізм (від латинського *pater* – «батько», *paternus* – «батьківський») – у соціально-трудових відносинах означає практику рішення низки соціальних проблем найманих працівників зусиллями (або за рахунок коштів) підприємця-роботодавця), своєрідною опікою, що реалізується у відповідних внутрішньофірмових соціальних програмах та компенсаційному пакеті. Соціальна компонента економічної поведінки найманого працівника в більшій мірі орієнтована на відстоювання власних інтересів на ринку праці (як зовнішньому, так і внутрішньофірмовому).

Різні статуси зайнятості та структури економічної поведінки не дозволяють говорити про наявність об'єктивних передумов для формування єдності економічних та соціальних інтересів підприємця і найманого працівника. Очевидно, що ці передумови знаходяться в сфері власної виробничо-економічної діяльності, адже і підприємець, і найманий працівник взаємно зацікавлені в тому, щоб їх підприємство мобільно функціонувало в агресивному ринковому середовищі. Саме конкурентоспроможний бізнес створює реальну основу як для створення СВ учасників соціально-трудових відносин, так і для її реалізації. При цьому в структурі СВ можна виділити низку елементів (рис. 3.2).

Суспільство повинно бути зацікавлене в тому, щоб всі його члени, незалежно від соціально-майнового становища та статусу зайнятості, несли на своїх плечах тягар СВ. Звісно, розподіл цього тягаря не може бути здійснений за принципом «всім порівну», оскільки громадяни країни різняться за своїми

стратифікаційними характеристикам (до стратифікаційних характеристик, звичайно, відносять статус зайнятості, рівень освіти, рівень доходів, розмір майна, релігійну приналежність, соціальне походження та ін.; за допомогою соціальної стратифікації аналізують структуру суспільства та його верств, виявляють причини та ознаки соціального розшарування). Однак це не означає, що весь тягар СВ слід покладати виключно на підприємців, повністю звільнивши від нього найманих працівників.

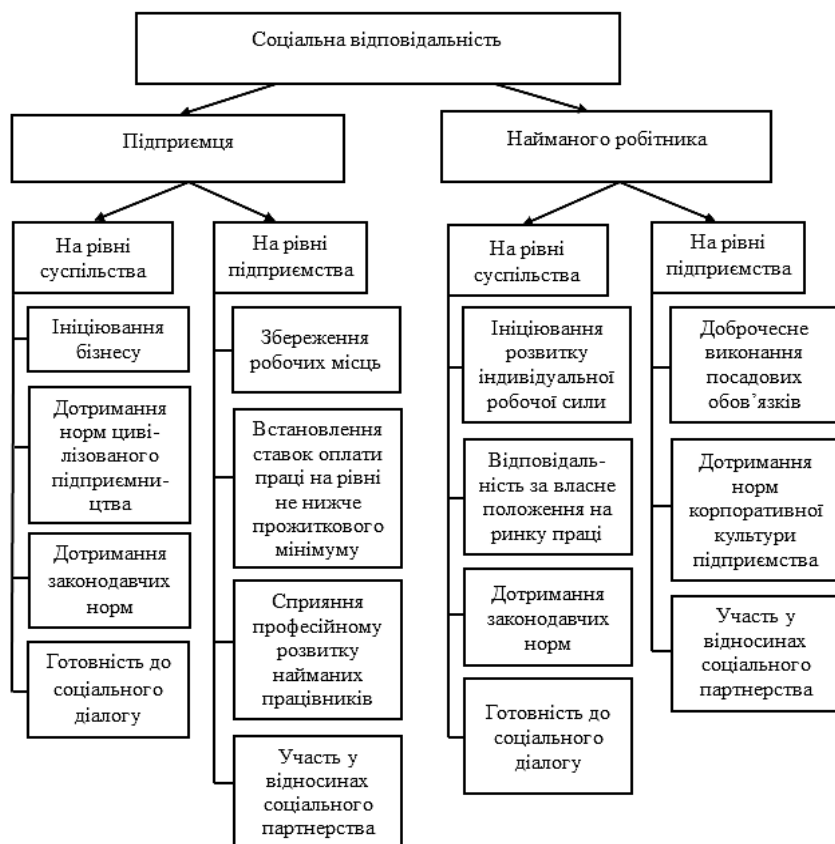


Рис. 3.2. Структура соціальної відповідальності у контексті співвідношення «підприємець – найманий робітник»

Якщо така позиція закріпиться в суспільній свідомості, це неминуче призведе до формування настроїв соціального утримання у значної кількості економічно активного населення, яке виступає в системі соціально-трудових відносин як наймані працівники. Вказаний стереотип у перспективі може мати й таку негативну дію, як формування у економічно активних громадян психологічного бар'єру, що перешкоджає переходу з категорії найманих працівників до категорії підприємців.

На практиці СВ підприємця в сфері професійного розвитку персоналу може проявлятися в наступних формах, що отримали різний ступінь поширення в Україні:

- реалізація внутрішньофірмових освітніх програм;
- створення в рамках підприємства спеціалізованих навчальних підрозділів, а в ряді випадків – і навчальних закладів початкової, середньої або вищої професійної освіти, в тому числі з державною акредитацією;
- практика оплати навчання працівників у державних або недержавних навчальних закладах системи професійної освіти поза межами підприємства;
- надання фінансової підтримки тим чи іншим навчальним закладам системи професійної освіти для розвитку та стабільного функціонування, в яких можуть бути зацікавлені конкретні регіональні чи галузеві бізнес-групи.

Усвідомлення підприємцями своєї СВ та ймовірність її солідаризації з позицією найманого працівника в значній мірі пов'язано з особливостями системи життєвих цінностей громадян України. Безсумнівно, під впливом змін в економічній системі суспільства, політичних реалій його розвитку трансформувались і згадані цінності. Крім того, система життєвих цінностей не є визначеною раз і назавжди для конкретної людини. Вона змінюється під впливом наступних факторів:

- 1) соціально-демографічних характеристик людини (стать, вік, сімейний стан);
- 2) соціально-майновим статусом (належністю до тієї чи іншої соціальної групи, рівнем індивідуального та сімейного доходу, володінням майном);

3) особливостями трудової кар'єри та статусом зайнятості.

Солідарна соціальна відповідальність підприємця та найманого працівника особливо актуальна у малому бізнесі, де економічна спроможність підприємця найбільшою мірою детермінує ефективність трудової діяльності персоналу організації. Однак, чим більше розмір підприємницького доходу залежить від маржинальних факторів, включаючи галузі природних монополій, тим більшу СВ повинен бути готовий взяти на свої плечі підприємець.

Очевидно, що суспільство та держава не повинні в обов'язковому порядку змушувати громадян до соціально-відповідальної поведінки у сфері праці та зайнятості. Тут у першу чергу йдеться про те, щоб за допомогою економічних заходів спонукати підприємця та найманого працівника до соціального діалогу, сприяючи їхній взаємній СВ за результати діяльності підприємства. Якщо ж говорити про соціальну відповідальність громадян у широкому розумінні слова, то солідарна СВ громадян країни може розглядатися як один із надзвичайно важливих чинників економічного повоєнного відновлення України.

Масштаби бізнесу, його вид, територіальна та галузева специфіка суттєвим чином визначатимуть рівень СВ приватного підприємництва в системі соціально-трудоких відносин. В Україні справедливність цього твердження підтверджується тим, що рівень доходів підприємств, які мають доступ до мінерально-сировинних, енергетичних та інших видів ресурсів країни, значно перевищує рівень доходів підприємств обробної промисловості, не кажучи вже про організації невинробної сфери. Особливо яскраво ця різниця проявляється в практиці різної оплати за рівну працю, коли ставки заробітної плати за однойменними професіями та спеціальностями відрізняються між галузями національної економіки та регіонами країни через зазначену причину, а не залежно від складності, відповідальності, інтенсивності й продуктивності праці конкретних працівників. Таким чином, з точки зору СВ, виглядає обґрунтованим диференціювати соціальну відповідальність підприємців. У більшості випадків слабка роль держави у питанні впливу

на соціальні процеси обумовлена штучним розподілом робітників, які зайняті у державному секторі на державних службовців та робітників бюджетної сфери. Світова практика свідчить про бажаність єдиного підходу до управління трудовою діяльністю людей, які зайняті у державному секторі, так як це забезпечує реалізацію принципів СВ держави перед даною групою громадян. Для учасників соціально-трудових відносин вона проявляється у формі управлінських рішень та дій людей, які уособлюють державну владу, тобто урядовців усіх гілок та рівнів цієї влади. Опитування показують, що саме проблеми соціальної сфери вирішуються урядом країни з найменшим успіхом. До цього можливо додати незадоволене керування розвитком економіки, яке за сутністю є основою розвитку соціальної сфери.

Безумовно, Україна знаходиться у стані війни, страждає населення. Необхідними є нагальні заходи для його підтримки з боку КМ України, а саме Мінсоцполітики. Нинішня система соціальної підтримки потребує суттєвих змін з огляду на виклики, пов'язані з війною. Пріоритетом повинно бути забезпечення адресної підтримки найбільш вразливих верств населення. Слід будувати систему, в якій ефективно поєднано фінансові виплати і доступ до соціальних послуг. Одним з напрямів реформування соціальної політики України має бути створення ринку соціального житла. Йдеться про створення набору різних інструментів, завдяки яким уряд забезпечуватиме житлові потреби внутрішньо переміщених осіб, родин з дітьми, а також найбільш вразливих категорій людей. Окремий акцент треба зробити на важливості того, щоб усі зміни в законодавстві мали чітке обґрунтування та відповідали європейським принципам. Це передбачає врахування реальних потреб населення та забезпечення зрозумілих підходів, які знайдуть підтримку в судовій системі. Спільне розуміння філософії реформ необхідне для їх ефективної імплементації та забезпечення соціальної справедливості. В цьому контексті, до речі, буде експертна підтримка від Ради Європи, зокрема в питаннях адаптації законодавства до європейських стандартів та розроблення механізмів, які дадуть змогу ефективно реагувати на виклики сьогодення.

Серед бар'єрів, які перешкоджають розвитку цивілізованого бізнесу та безпосередньо відносяться до компетенції державної влади, українські підприємці висувають на перший план діяльність урядовців відсутність належної законодавчої бази.

Це свідчить про те, що держава, перш ніж вимагати від підприємця соціально відповідальної поведінки, повинна докласти певних зусиль для формування цивілізованого бізнес-середовища, в межах якого створюються об'єктивні передумови для реалізації СВ всіма громадянами України. Сьогодні в нашій країні вперше після тривалої перерви складається ситуація, за якої для підприємця справді можливо здобути соціальний статус етично прийнятним шляхом. Основними результатами цієї ситуації мають стати оновлення бізнесу, а також трансформація соціально-трудових відносин і практики соціального партнерства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Антонов А.В. Напрями стимулювання розвитку корпоративної і соціальної відповідальності: зарубіжний досвід. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2015. № 8. URL: dy.nayka.com.ua
2. Бутко М., Мурашко М. Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні. *Економіка України*. 2009. № 7. С. 74–85.
3. Дудкін О.В. Трансформація сутності соціальної відповідальності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. 2010. № 5/1. С. 150–155.
4. Ендрю Карнегі. Автобіографія. Євангеліє богатства. Київ : Наш Формат, 2016. 392 с.
5. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. Затверджено постановою КМ України від 03.03.2021 № 179. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 8–36.
6. Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Формування інституту позитивної соціальної відповідальності. *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. 2009. Вип. 37-3. С. 25–31.
7. Полякова О.М., Кас П.Ю. Особливості формування і розвитку соціальної відповідальності підприємств в Україні. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2010. Вип. 32. С. 284–289.

8. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / за ред. А. М. Колота. Київ : КНЕУ, 2012. 501 с.
9. Соціологія: терміни, поняття, персоналії : навчальний словник-довідник / за ред. В. М. Пічі. Львів : Новий Світ – 2000, 2004. 480 с.
10. Урусова З. П., Зачепило Д. А., Зеленова А. А. Впровадження соціальної відповідальності в компаніях. *Економіка та держава*. 2020. № 5. С. 182–186.
11. Шаповал В. М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою : монографія. Дніпропетровськ : ДВНЗ «НГУ», 2011. 357 с.
12. Stone C. D. Corporate Responsibility: Law and Ethics. Washington: Beard Books, 1975. 286 p.

3.5. ІННОВАЦІЙНІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ НА ОСНОВІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Україна продовжує боротися і працювати над тим, щоб 2025 р. став роком справедливого миру. Україна вистояла і продовжує відновлюватися. Пріоритетами уваги уряду є: нарощування вітчизняних виробничих спроможностей ОПК, розвиток ракетної програми, збільшення виробництва далекобійних дронів, розвиток системи укриттів за фінською моделлю. На забезпечення армії і посилення оборонної промисловості в державному бюджеті передбачено рекордні видатки. Загалом на оборону і безпеку заклали 2 трлн 230 млрд грн. Кожну гривню платників податків із держбюджету буде знову спрямовано на ці потреби. Видатки на озброєння і військову техніку становитимуть щонайменше 739 млрд грн. Плани вітчизняних підприємств ОПК передбачають нарощування наявних виробничих спроможностей до 30 млрд дол.

У межах проєкту «Зброя перемоги» буде запроваджено довготривалі контракти з виробниками на три-п'ять років. Особлива увага приділяється компоненту далекобійності і ракетній програмі. Уряд поставив завдання на 2025 р.: виробити щонайменше

30 000 далекобійних дронів. Українські підприємства також планують виготовити приблизно 3000 крилатих ракет і ракет-дронів. При цьому увагу приділятимуть розвитку данської моделі, за якою партнери купують зброю в українського ОПК для потреб української армії. За цим проєктом у 2025 р. заплановано залучити понад 1 млрд дол.

У галузі безпеки робитимуть акцент на розвитку системи укриттів за фінською моделлю. Це державно-приватне партнерство, яке передбачає велику мережу надійних укриттів. У мирний час ці укриття матимуть різне цільове призначення.

Для вирішення таких складних питань спробуємо виділити і проаналізувати таке завдання як ефективність соціального партнерства в управлінні. Трансформація економічних і соціальних відносин, що відбулася в Україні за роки незалежності, особливо у XXI ст., суттєво вплинула й на зміст кадрової політики. Зокрема, відбувся відхід від колишньої директивної концепції врахування людського фактору, що здійснювалась у жорстких межах приписаної індивіду ролі поведінки і нормативних обмежень на всій території країни.

Терміни «соціальне партнерство» і «соціальний діалог» – відносно нові поняття, що з'явилися у зв'язку зі зміною форм власності в нашій країні. Їхній зміст полягає в тому, що представники роботодавців і працівників, насамперед найманих, мають вирішувати всі проблеми взаємовідносин шляхом переговорів, пошуку компромісів і досягнення згоди на взаємній основі.

Соціальне партнерство – це система взаємовідносин між роботодавцями, органами державної влади і представниками найманих працівників, що ґрунтується на переговорах і пошуку взаємоприйнятних рішень у регулюванні трудових і інших соціально-економічних відносин (власне визначення). Слідуюче визначення наводить українське законодавство: «Соціальний діалог – процес визначення і зближення позицій, досягнення спільних домовностей і прийняття узгоджених рішень сторонами соціального діалогу, які представляють інтереси працівників, роботодавців і органів виконавчої влади і органів місцевого самоврядування, з питань формування і реалізації державної

і економічної політики регулювання трудових, соціальних, економічних відносин» [3, с. 10].

Органи державної влади і органи місцевого самоврядування є сторонами соціального партнерства у тих випадках, коли вони виступають як роботодавці або їхні представники, які уповноважені на представництво законодавством чи роботодавцями, а також в інших випадках, передбачених українським законодавством [2; 3; 4].

Питання, які спробуємо прояснити у цьому підрозділі доцільно розглянути і більш широко – в контексті просторової економіки (spatial economics). Словник у змозі нам розтлумачити цей термін так: «Проблеми, аналізовані регіональною мікро економікою, часто належать до теорії місця розташування. Іноді як синонім регіональної економіки використовують термін «просторова економіка», хоча наголос на важливість простору і відстані роблять більшою мірою в регіональній мікроекономіці, ніж у макроекономіці» [6, с. 451]. Фахівці наполягають: «Сучасне уявлення про сталий розвиток формується на основі вивчення загальних тенденцій, притаманних країнам ЄС. Сьогодні концепцію сталого просторового розвитку Співтовариства представлено такими базовими європейськими документами, як Керівні принципи сталого просторового розвитку Ради Європи [9] і Європейська перспектива просторового розвитку Європейського Союзу до збалансованого і сталого розвитку територій ЄС» [8]. В останньому документі наголошується, що політика просторового розвитку сприяє сталому розвитку ЄС через збалансовану просторову структуру [7, с. 7]. Але обмежуємося більш вузькою темою.

Розвиток ринку, як свідчить світова практика, неможливий без ефективної реалізації інтересів усіх учасників трудових відносин. Основою такої реалізації є соціальне партнерство, тобто система взаємодії між працівниками (представниками працівників), роботодавцями (представниками роботодавців), органами державної влади і органами місцевого самоврядування, яка спрямована на забезпечення узгодження інтересів працівників і роботодавців з питань регулювання трудових та інших безпосередньо пов'язаних із ними відносин [5].

Основними принципами соціального партнерства є:

- рівноправність сторін;
- повага і врахування інтересів сторін;
- зацікавленість сторін в участі у договірних відносинах;
- сприяння держави у зміцненні і розвитку соціального партнерства на демократичній основі;
- дотримання сторонами та їхніми представниками законів і інших нормативно-правових актів;
- наявність повноважень у представників сторін;
- свобода вибору при обговоренні питань, що належать до сфери праці;
- добровільність прийняття сторонами на себе зобов'язань;
- реальність зобов'язань, які сторони на себе приймають;
- обов'язковість виконання колективних договорів, угод;
- контроль за виконанням прийнятих колективних договорів, угод;
- відповідальність сторін та їх представників за невиконання колективних договорів, угод з їхньої вини.

Соціальне партнерство в організації економічного й політичного життя дозволило в Швеції виділити ті принципи, які забезпечили розвиток протягом тривалого часу без соціальних потрясінь, глибоких політичних конфліктів, забезпечивши при цьому високий рівень життя й соціальних гарантій для більшості населення. Можливо провести узагальнювання деяких з них:

- високий рівень партнерських, договірних відносин між різними соціальними спільнотами й групами населення і політичними партіями, що склалися на основі взаєморозуміння корінних інтересів, визнання їх законного характеру і готовності вирішувати навіть найгостріші питання на основі соціально прийнятних компромісів і наукової експертизи (коопераційна культура);
- завдяки високому рівню соціального партнерства в економічній сфері досягається висока конкурентоспроможність економіки, яка базується на створенні особливого сектора, орієнтованого на науку, нові знання, підготовку, освіту й виробництво, на взаємодію державних інститутів із приватним бізнесом, крупними системами, що працюють ніби самостійно, інтегруючи різні

сфери діяльності – від виробництва нових знань до їх освоєння інноваційним підприємництвом і масштабного тиражування освоєних зразків виробів (інноваційний клімат);

– у соціальній сфері – зростання серед традиційних чинників виробництва (праця – капітал – технології – природні ресурси) значення людського фактора – висококваліфікованої й інноваційної, творчої праці, яке отримає вираження в концепції «людський капітал».

Управління людськими ресурсами передбачає комплекс заходів, які здатні забезпечити адаптацію людини до умов динамічного, непередбачуваного суспільства, створити простір для творчої діяльності кожної особистості, забезпечити її гідний внесок у спільну справу. Ця формула передбачає зниження контролю над працівником при одночасному зростанні мотивації й стимулювання праці, розвитку соціального партнерства.

Проблема управління людськими ресурсами є інноваційною за своєю суттю, і вирішити її можна тільки на основі згоди і взаємної співпраці соціальних партнерів – органів виконавчої влади регіону, роботодавців і працівників, що надає цьому процесу динамічну стійкість, здатність до саморозвитку. Але при цьому, Кушнерук О. і Алексеєнко Н., розглядаючи сутнісно-еволюційну складову поняття «узгодження економічних інтересів», проводять типологізовану інваріацію механізмів узгодження економічних інтересів держави і корпорацій, їх результати і наслідки для національної економіки [11, с. 188].

На сьогодні у сфері професійної освіти виник ряд проблем: відсутність системності і стратегічної цілеспрямованості; розриви між галузевими і внутрішньофірмовими системами підвищення кваліфікації й перепідготовки спеціалістів і робітників; нерівномірність підготовки й розподілу молодих спеціалістів і робітників. Не можна не погодитися з думкою провідних учених країни, що якщо в нашому суспільстві не змінити ситуацію на краще, то й надалі зростатиме процес нестабільності серед працівників [1; 7].

Інструментами соціального партнерства насамперед є трудові договори (контракти) й колективні договори. Робітники

і спеціалісти, в яких зацікавлені роботодавці, мають змогу при укладанні трудового договору (контракту) обумовити умови, що сприятимуть їх закріпленню в колективі, подальшому професійному зростанню.

Укладання колективного договору – це реальний шлях для узгодження інтересів суб'єктів соціально-трудових відносин:

- роботодавця, який бажає мати працівників у необхідній кількості, з високим рівнем кваліфікації, своєчасно і в потрібному місці, максимально прагнучи знизити витрати на залучення нових працівників і підвищити їх мотивацію;
- працівника, зацікавленого в гарантіях збереження робочого місця, пом'якшенні труднощів, які виникають у зв'язку зі скороченням штату або переведенням на іншу посаду;
- забезпеченні гідної і своєчасної виплати заробітної плати; можливості просування по службі.

Щодо сфери освіти, соціальне партнерство, або соціальний діалог, передбачається встановлення взаємовідносин, адекватних ринковій дійсності, між сферою освіти і роботодавцями – споживачами кадрів, підготовлених цієї сферою. Суть цих взаємовідносин полягає в тому, що, з одного боку, сфера освіти повинна готувати кадри спеціалістів або здійснювати професійну підготовку відповідно до вимог ринку, запитів підприємців на кадри за обсягом і за складом спеціальностей, достатніх для всього різноманітного господарства країни. З іншого боку, роботодавці повинні брати активну участь у розробці стратегії освіти, контролі за її якістю, а також у її фінансуванні.

У цьому контексті соціальне партнерство займає особливе місце. Посилення в суспільстві соціальної диференціації й конфліктності, радикалізація змін у сфері праці, що проявилися в появі безробіття й незахищеної зайнятості, неминуче ведуть до виключення багатьох індивідів із системи соціальних зв'язків. Одним із дієвих механізмів подолання цих негативних явищ як раз і є соціальне партнерство як складова частина інтегральної стратегії послаблення в суспільстві соціального протистояння і досягнення національної згоди й співробітництва, поліпшення якості життя.

Зі свого дослідження Hodge G. і Greve C. ідентифікують економічний і соціальний типи взаємодії держави і бізнесу. Соціальна співпраця, згідно з їх визначенням, включає, паралельну підтримку і є менш формалізованою формою взаємодії бізнесу і держави в реалізації інвестиційної політики [10].

У дослідженні в області міжсекторальних взаємодій Waddock S. розглядає партнерство як зобов'язання окремих бізнес-структур або їх груп працювати з представниками інших економічних секторів (державного і соціального): «Соціальне партнерство звернене до окремих організацій і практично не має зобов'язань в області транзитної державної політики, у тому числі й щодо розвитку соціальної сфери» [12].

Гриценко Л. додає: «Оскільки метою соціального партнерства є компенсація провалів ринку за допомогою переговорного процесу між державою, бізнесом і некомерційними організаціями, то її досягти можна лише завдяки системному підходу. Мікрорівень передбачає реалізацію соціального партнерства в соціально-трудовій сфері; а макрорівень – міжсекторне партнерство, ці частини мають взаємодоповнюючий характер і забезпечують синергетичний ефект» [1, с. 101].

Система соціального партнерства включає такі рівні:

- державний рівень, що встановлює основи регулювання відносин у сфері праці в суб'єктах (в Україні – на загальнодержавному рівні);
- галузевий рівень, що встановлює основи регулювання відносин у сфері праці в галузі (галузях);
- територіальний рівень, що встановлює основи регулювання відносин у сфері праці в муніципальному утворенні або громаді;
- рівень організації, що встановлює конкретні взаємні зобов'язання у сфері праці між працівниками й роботодавцем.

При цьому слід акцентувати увагу на слідуючих принципах:

1. Принцип поваги й урахування інтересів сторін акцентує увагу на характері спілкування сторін. Повага – це шанобливе ставлення, яке засноване на визнанні певних достоїнств. Ураховувати інтереси сторін – означає приймати їх до уваги.

Видається, що цей принцип не входить до сфери дії права. Повага й урахування інтересів сторін не є встановленими соціальними або природними законами, прямо закріплених в нормах права або втілюваних через їх зміст основоположним судженням законодавця про суттєвість інституту соціального партнерства. Це скоріше рекомендація, оптимальне бачення законодавцем ситуації, але не правовий принцип.

2. Принцип добровільності прийняття сторонами зобов'язань означає, що сторони приймають ці зобов'язання за власним бажанням, а не під примусом. Конвенція МОП № 98 «Про застосування принципів права на організацію і ведення колективних переговорів» встановлює, що процедура ведення переговорів з метою врегулювання умов праці має здійснюватися на добровільній основі. Таким чином, глава 2 Кодексу законів про працю в Україні (КЗпП) [4] регулює лише момент покладення обов'язку на ту чи іншу сторону соціального партнерства, тоді як принцип, закріплений зазначеною Конвенцією МОП, можна стверджувати, є ширшим. Він регулює «повний розвиток і використання процедури ведення переговорів на добровільній основі» (тобто саме на такій основі мають проходити будь-які переговори, будь-яка взаємодія між працівниками й роботодавцями, а не лише прийняття сторонами зобов'язань).

Ця необов'язковість не є абсолютною, а відносною, оскільки згідно зі ст. 12 КЗпП, представники сторони, яка отримала пропозицію про початок переговорів у письмовій формі, зобов'язані розпочати переговори протягом семи календарних днів з моменту отримання такої пропозиції. Передбачається, що принцип добровільності, закріплений у ст. 14 КЗпП, підлягає коригуванню й може бути закріплений у КЗпП у такому вигляді: співробітництво працівників (їх представників), роботодавців (їх представників), органів державної влади й органів місцевого самоврядування на добровільній основі.

3. Принцип реальності зобов'язань, які беруть на себе сторони, передбачає, що ці зобов'язання не є вигаданими сторонами, а існують насправді. Це положення містить лише вказівку на певну ознаку зобов'язань, не відображає сутнісних

властивостей інституту соціального партнерства і, відповідно, не може бути принципом цього інституту.

4. Принцип обов'язковості виконання колективних договорів, угод тісно пов'язаний із принципом дотримання сторонами та їх представниками трудового законодавства, інших нормативно-правових актів, які містять норми трудового права. Як вже зазначалося, повнішим є принцип дотримання сторонами та їх представниками трудового законодавства, інших нормативно-правових актів, локальних правових актів.

5. Перелік принципів соціального партнерства не вичерпується принципами, закріпленими в [2; 3; 4]. Прийнято виділяти також принцип мирного врегулювання розбіжностей, що виникають у відносинах соціального партнерства, тобто, що конфліктна ситуація, яка виникає в процесі партнерської взаємодії, має вирішуватися на основі загальних принципів права, сформульованих у відносинах соціального партнерства самими сторонами соціального партнерства, їх представниками.

Про соціальне партнерство і громадську солідарність проголошено також серед Основних принципів внутрішньої і зовнішньої політики в Законі України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» (ст. 2).

Соціальне партнерство здійснюється у формах:

- колективних переговорів з підготовки проєктів колективних договорів, угод та їх укладення;
- взаємних консультацій (переговорів) з питань регулювання трудових відносин та інших безпосередньо пов'язаних з ними питань, забезпечення гарантій трудових прав працівників і вдосконалення трудового законодавства;
- участі працівників, їх представників в управлінні організацією;
- участі представників працівників і роботодавців у досудовому вирішенні трудових спорів.

Роботодавець зобов'язаний відповідно до договору, заснованого на соціальному партнерстві, у процесі управління трудовими процесами:

- дотримуватись законів і інших нормативно-правових актів, локальних нормативних актів, умов колективного договору, угод і трудових договорів;
- надавати працівникам роботу, передбачену трудовим договором;
- забезпечувати безпеку праці і умови, що відповідають вимогам охорони праці і гігієни;
- забезпечувати працівників обладнанням, інструментами, технічною документацією та іншими засобами, необхідними для виконання ними трудових обов'язків;
- забезпечувати працівникам рівну оплату за працю рівної цінності;
- виплачувати в повному обсязі належну працівникам заробітну плату у строки встановлені законодавством [4], колективним договором, правилами внутрішнього трудового розпорядку організації, трудовими договорами;
- вести колективні переговори, а також укласти колективний договір у порядку, встановленому діючим вітчизняним законодавством [4];
- надавати представникам працівників повну й достовірну інформацію, необхідну для укладення колективного договору, угод і контролю за їх виконанням;
- своєчасно виконувати приписи державних інспекцій і контрольних органів, накладені за порушення законів, інших нормативно-правових актів, що містять норми трудового права;
- розглядати подання відповідних профспілкових органів, інших обраних працівниками представників щодо виявлених порушень законів та інших нормативно-правових актів, що містять норми трудового права, вживати заходів щодо їх усунення і повідомляти про вжиті заходи зазначеним органам і представникам;
- створювати умови, що забезпечують участь працівників в управлінні організацією у формах, передбачених ст. 13 КЗпП та іншими вітчизняними законами і колективним договором;
- забезпечувати побутові потреби працівників, які пов'язані з виконанням ними трудових обов'язків;

- здійснювати обов'язкове соціальне страхування працівників у порядку, встановленому ст. 253 КЗпП [4];
- відшкодовувати шкоду, завдану працівникам у зв'язку з виконанням ними трудових обов'язків, а також компенсувати моральну шкоду в порядку і на умовах, встановлених діючим законодавством України.

У країнах з розвиненою ринковою економікою активно відбувається процес формування соціального партнерства – нового типу соціально-трудових відносин, що ґрунтується на участі найманих працівників в управлінні і розподілі результатів господарської діяльності. Компанії, що застосовують таку форму соціально-трудових відносин на практиці корпоративного управління, досягають значних результатів у сфері підвищення продуктивності праці, зростання якості продукції, зменшення кількості виробничих конфліктів. У зв'язку з цим серед досліджень, присвячених проблемам ефективного управління сучасною організацією, важливе місце посідає вивчення теорії й практики, участі найманих працівників в управлінні.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Гриценко Л. Л. Взаємодія держави і бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики : монографія. Суми : Університетська книга, 2012. 327 с.
2. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. *Урядовий кур'єр*. 2010. № 160. С. 9–11.
3. Про соціальний діалог в Україні : Закон України від 23.12.2010 № 2862-VI. *Урядовий кур'єр*. 2011. № 29. С. 10–11.
4. Кодекс законів про працю України (редакція від 01.01.2025). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
5. Кравцов С. С., Клішова А. М. Корпоративна соціальна відповідальність публічного підприємства: сутність і напрями впровадження. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
6. Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. Київ : АртЕк, 2000. 640 с.
7. Хвесик М. А., Бистряков І. К., Клиновий Д. В. Публічно-приватне партнерство в забезпеченні сталого просторового розвитку. *Економіка України*. 2020. № 1. С. 3–23.

8. ESDP. European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union. Agreed at the Informal Council of Ministers responsible for Spatial Planning in Potsdam, May 1999. Luxembourg: Office of Official Publications of the European Communities, 1999. URL: <https://ec.europa.eu/regional-policy/sources>
9. Guiding Principles for Sustainable Spatial Development of the European Continent: adopted at the 12th Session of the European Conference of Ministers responsible for Regional Planning. Council of Europe CEMAT, 2000. URL: <https://rm.coe.int/1680700173>
10. Hodge G., Greve C. Public-Private Partnership: An Internal Performance Review. *Public Administration Review*. 2007. № 3. P. 545–558.
11. Kushneruk A., Alekseienko N. Agreement of the economic interests of the state and the private capital in public-private partnership projects. *Економіка і держава*. 2020. № 5. С. 187–191.
12. Waddock S. Building Successful Social Partnership. *Sloan Management Review*. 1988. Vol. 29. № 4. P. 17–23.

3.6. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогодні для уряду України першочерговим завданням є підвищення обороноздатності та забезпечення перемоги у війні. Необхідно рухатися вперед усіма важливими напрямками, зокрема продовження розвитку соціальних послуг, запровадити базову соціальну допомогу, яка сприятиме подоланню бідності та забезпечить прозорість і автоматизацію. Також у 2025 р. бажано забезпечити справедливі пенсії для українців та завершити редакцію програми «ЄПотенціал», яка допомогла б людям реалізовувати свій потенціал повною мірою й активно долучатися до суспільного життя, наполегливо працювати над подальшою підтримкою громадян, які постраждали від війни, також тих, що повертаються з полону. Головними підтримками в роботі Мінсоцполітики повинні бути більш ефективні соціальні послуги

для родин з дітьми, ветеранів, людей старшого віку, осіб з інвалідністю, внутрішньоопереміщених осіб (ВПО).

У 2024 р. вперше було запроваджено субсидію на оренду житла для ВПО, спрямовано на допомогу обсягом 15 млрд грн на компенсацію купівлі житла тим, хто через війну втратив єдину домівку. Також для підтримки наших ветеранів вперше внесли в перелік допоміжних засобів реабілітації найкращі комплектуючі, найдорожчі з тих, що є на ринку, та при цьому були переглянуті ціни на всі допоміжні засоби реабілітації.

Рішення стратегічних завдань української економіки, намагання перемогти ворога, проведення ефективної інтеграції країни з ЕС, забезпечення підвищення ефективності діяльності підприємств зумовлює необхідність вироблення підходів до вдосконалення соціально-економічних відносин у суспільстві. Сучасні умови господарювання обумовлені широким поширенням міжнародних стандартів у соціальній та економічній сферах. Все більшої значущості для економіки набувають такі фактори, як кваліфікація робочої сили, ставлення до праці, культура ведення бізнесу. Це визначає необхідність досліджень теоретичних і науково-методичних положень формування корпоративної культури в системі управління персоналом.

Взаємозв'язок системи управління персоналом і корпоративної культури об'єктивно визначається їх загальною цільовою спрямованістю на вироблення моделей трудової поведінки, що сприяють особистісному та організаційному розвитку. Тим не менш, в економічній науці поки ще слабо вироблені єдині концептуальні основи, що дозволяють інтегрувати положення теорії системи управління персоналом і корпоративної культури в цілісну систему наукових знань про принципи і способи управління трудовою поведінкою, що забезпечують максимальне використання потенціалу працівників.

При формулюванні поняття корпоративної культури важливо визначити, як воно пов'язане з управлінням та діяльністю самого підприємства, в якому, з метою балансування економічних інтересів власників трудових ресурсів і капіталу повинні переважати цивілізовані форми соціально-трудова відносин, вироблення

прогресивних цінностей підприємства, зберігатися прогресивні традиції, формуватися відносини взаємодопомоги і колективізму, дотримуватися вимог нормативних документів, реалізовуватися спрямування до гуманізації місії та мети підприємства, а також до дотримання цивілізованих норм поведінки персоналу як всередині, так і поза підприємством.

У сучасній теорії управління персоналом зростає інтерес до теоретичних та прикладних досліджень корпоративної культури. Найбільш активно українськими вченими розробляються соціальна та організаційно-культурна проблематика в комерційних банках та торгових підприємствах. Щодо промислових підприємств, то тут дослідницький інтерес виражений слабше, хоча його динаміка має тенденцію до наростання. Наукові дослідження в галузі теорії корпоративної культури на вітчизняних підприємствах поки що знаходяться в початковій стадії.

Зарубіжні та вітчизняні автори пов'язують з корпоративною культурою різні напрями соціально-економічних досліджень. Організаційна і корпоративна культура стали предметом наукових досліджень економістів, представників управлінських дисциплін, соціологів, соціальних психологів та ін. Лише у другій половині XX ст. теоретичні положення корпоративної культури та емпіричні спостереження простежуються в роботах Дільтея В., Тенніса Ф. та інших вчених. Настільки різноманітна теоретична платформа створили передумови для методологічних розробок та формування декількох концепцій корпоративної культури, серед яких найбільш важливою стала раціонально-прагматична концепція, у джерел якої можна вважати стали Дюркгейм Е., Вебер М., Тейлор У., Файоль А. Окремі фахівці відмічають підвищену складність вивчення культури організацій. Так, Елвессон М. пише: «Емпіричні дослідження в цієї області дуже складні. Це торкається не тільки культури, діяльність також трудно піддається дослідженням» [2]. Сказане у повною мірою відноситься до дослідження взаємозв'язку системи управління персоналом і корпоративної культури як специфічного виду управлінської діяльності.

Є підстави припускати, що також й в Україні реформування науково-технологічної та промислової політики, недооцінка

культурних аспектів буде подолана, необхідність організаційно-культурної модернізації буде усвідомлена, і у відповідних програмних документах буде сформована та адаптована стратегія з адекватним і раціональним механізмом реалізації.

Можливо рахувати, що розвиток концепції організаційної культури на початку 1970-х рр. західними вченими було пов'язано з проблемами узгодження інтересів та цінностей персоналу з інтересами інших суб'єктів в основному через організацію праці та його оплату. Але з переходом до постіндустріального суспільства виникає необхідність дослідження глибинних властивостей всіх творчих потенцій кожного працівника. А ці заходи вже не вкладаються в організаційну культуру і відбувається трансформація поняття організаційної культури у корпоративну культуру.

Пропоновані в науковій літературі визначення корпоративної культури побудовані переважно на використанні соціального підходу до її розуміння, що не дозволяє чітко позначити місце та роль корпоративної культури в системі управління персоналом. Тому при формулюванні поняття корпоративної культури необхідно чітко визначити взаємозв'язок поняття з управлінням та діяльністю самого підприємства, в якому з метою збалансованості економічних інтересів власників трудових ресурсів і капіталу повинні переважати цивілізовані форми соціально-трудоких відносин, виробляються прогресивні цінності підприємства, зберігаються прогресивні традиції, формуються відносини взаємодопомоги та колективізму, дотримуються вимоги нормативних документів, реалізуються прагнення гуманізації місії та мети підприємства, а також дотримання цивілізованих норм поведінки персоналу як усередині, так і та поза підприємством.

Можливо починати із загальної культури. Це суб'єктивне сприйняття індивідами прийнятих у суспільстві цивілізованих норм поведінки та дотримання цих норм. Економічна культура – це суб'єктивне сприйняття економічних відносин у цивілізованих формах і відповідної поведінки індивідів відповідно, слідування цим нормам. А також у словнику бізнесу Collins: «культура (Culture) – норми поведінки та розподілені погляди,

які існують в середині організації. Вони можуть висловлюватися символами, ритуалами та мовою, які використовують члени організації» [7, с. 235].

Але треба пам'ятати про можливі культурні зміни (culture change), що є – «одна з вад деяких типів економічного розвитку полягає в тому, що вони руйнують місцеву культуру, тоді як технологічних змін й економічного розвитку можна досягти і без глибоких культурних змін; прикладом є індустріалізація Японії, під час проведення якої риси феодалної системи безпосередньо переносилися із землі на фабрику» [6, с. 262].

Культура визначає відмінні характеристики організації. В останні роки спостерігається значних ріст зацікавленості керівництва до культури організації. Існує точка зору, що культура впливає на поведінку людей на роботі та впливає на індивідуальну і колективну відповідальність.

У зв'язку з цим виділено кілька типів культури:

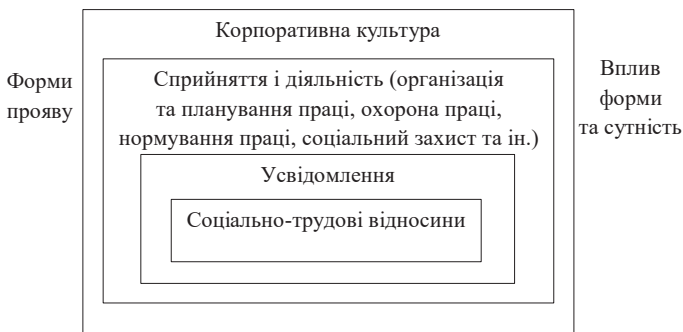
а) владна культура характеризується особистою привабливістю лідера, прийняттям ризику та низьким збереженням формальностей;

б) рольова культура характеризується чітко визначеними формальностями та виробничими ролями;

в) культура операцій характеризується чітко визначеними формальностями та виробничими ролями. Команда формується для рішення визначеної проблеми; як тільки завдання виконано, група розпадається;

г) культура, яка орієнтована на особистість, характеризується намаганням задовольнити інтереси індивідуума в організації. Така форма частіше зустрічається у дрібних альтернативних організаціях [7, с. 235–236].

Корпоративна культура – це частина економічної культури, взята в рамках трудового колективу. Отже, це форма прояви економічних відносин людей у сфері праці, розподілу, обміну та споживання, пропущеної через усвідомлення та сприйняття людиною (рис. 3.3, див. с. 293). У розглянутих визначеннях корпоративної культури важко знайти дослідження її сутності як економічної категорії.



**Рис. 3.3. Корпоративна культура
у соціально-трудова відносинах підприємства**

Використання категорій передбачає виділення та узагальнення певних ознак досліджуваного явища у фундаментальному понятті. Для того щоб визначити специфіку корпоративної культури організації, необхідно зрозуміти структуру взаємин між основними учасниками корпоративних відносин: державою, контрагентами, акціонерами, топ-менеджерами та найманими працівниками.

Також виявлено, що суб'єктами відносин з формування та реалізації корпоративної культури є держава, контрагенти, акціонери, інвестори, топ-менеджери та найманий персонал підприємства, а також диференційовані їх основні цілі та механізми, які використовуються у своїх відносинах (рис. 3.4, див. с. 294).

Об'єктом відносин держави, контрагентів, акціонерів, інвесторів, топ-менеджерів та найманого персоналу підприємства є процес досягнення балансу економічних інтересів суб'єктів виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Суб'єктами відносин щодо формування та реалізації корпоративної культури є не лише держава, контрагенти, власники підприємства, а й топ-менеджери та весь персонал. Слід також диференціювати їх основні цілі та механізми, які використовуються у своїх відносинах:

1. Суб'єкти відносин щодо формування та реалізації корпоративної культури мають своєю основною метою цивілізоване

вирішення протиріч, усунення конфліктних ситуацій. Значна роль при узгодженні інтересів суб'єктів належить державі, яка створює законодавчо-правову базу, регулює соціальну та виробничу сфери тощо [3; 9].

Хрущ Н. з колегами, підсумовуючи проаналізовані документи з корпоративного управління, наводять базові його поняття, «...які втілюють норми ефективної корпоративної політики: справедливість, відповідальність, прозорість, системність, підзвітність тощо» [5, рис. 3.3, с. 25].

2. Механізмами, використовуваними контрагентами (особи, установи, організації, що співпрацюють з промисловим підприємством у процесі виконання укладених між ними договорів), є переговори, обговорення, укладання договорів, сумлінна конкуренція.



Рис. 3.4. Корпоративна культура як економічна категорія

3. Акціонери та інвестори в першу чергу безумовно чекають результатів фінансово-економічної діяльності підприємства, але при цьому неможливо забувати про баланс інтересів.

У проєкті Принципів корпоративного управління України зазначено, що у широкому розумінні корпоративне управління розглядають як систему правил поведінки, за допомогою яких спрямовується та контролюється діяльність акціонерного товариства [8].

4. Топ-менеджери підприємства крім загальної мети суб'єктів відносин корпоративної культури мають конкретніші інтереси: особистий добробут менеджерів вищої ланки, збільшення обсягів керованого бізнесу, створення умов всебічного розвитку персоналу.

Трут О. зауважує: «З огляду на те, що становлення сучасного менеджменту в Україні відбувалось в умовах переходу від планової економіки до ринкової у короткі терміни, національна модель менеджменту успадкувала багато негативних атрибутів попередньої системи, які суперечать вимогам сьогодення та через загрозу відходу в небуття блокують цивілізаційний поступ до нової моделі» [11, с. 149].

5. Основними інтересами найманого персоналу підприємства у процесі формування та реалізації корпоративної культури є особистий добробут трудового колективу, всебічний розвиток особистості.

Основна роль при узгодженні інтересів суб'єктів відносин щодо формування та реалізації корпоративної культури належить топ-менеджерам підприємства, які створюють інформаційно-нормативну базу, виконують вимоги керівництва до іміджу підприємства і корпоративної культури, формують систему керуючих принципів, кодекс корпоративної культури або ділової етики, прищеплюють основи корпоративної культури всьому персоналу, формують систему цінностей, правил, традицій, регулюють соціальну і виробничу сфери, тощо.

Таким чином, можливо сказати, що як економічна категорія корпоративна культура характеризує відносини між державою, контрагентами, акціонерами та інвесторами, топ-менеджерами

та найманим персоналом підприємства в процесі цивілізованого вирішення протиріч, усунення конфліктних ситуацій з метою досягнення балансу економічних інтересів суб'єктів виробництва, розподілу, обміну та споживання. Наступним кроком дослідження має бути уточнення саме структури корпоративної культури (рис. 3.5).

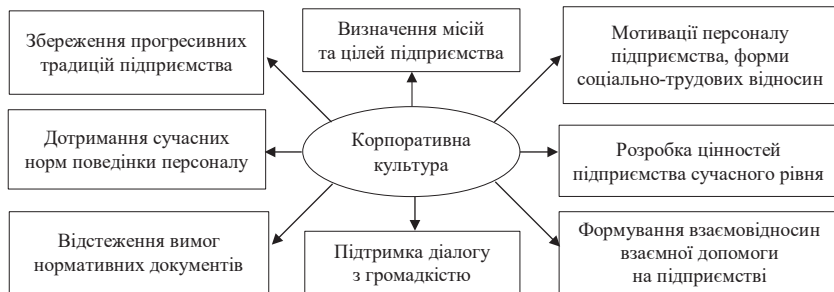


Рис. 3.5. Структура корпоративної культури на підприємстві

Таким чином, корпоративна культура, представляючи інструмент соціального впливу на персонал, є одночасно найважливішим чинником колективної мотивації до праці, саме вона виступає головним засобом гармонізації інтересів працівників і підприємства загалом. Це дозволяє стверджувати, що з підвищенням значимості колективних форм організації та мотивації праці на етапі розвитку економіки зростає роль організаційної культури у системі управління персоналом.

У цілях уточнення формулювання поняття корпоративної культури було проведено визначення її структури, що включає гуманізацію та цілі підприємства: наявність цивілізованих форм соціально-трудових відносин, вироблення прогресивних цінностей на підприємстві, формування відносин взаємодопомоги та колективізму, дотримання вимог нормативних документів, дотримання цивілізованих норм поведінки персоналу, збереження прогресивних традицій, міфів, іміджу. На основі вищезначеного можна запропонувати таке визначення: *корпоративна культура є елементом економічної культури в межах певного*

підприємства, а також цивілізованою формою прояву економічних відносин у сфері виробництва, розподілу, обміну і споживання, що наскрізь проходить через усвідомлення та сприйняття кожного члена трудового колективу.

Часто складається ситуація, що раніше обрані методи управління стають нормою управлінської діяльності і на нових етапах розвитку підприємства не завжди сприяють досягненню необхідних результатів та показників ефективності. Адміністративні, економічні та соціально-психологічні методи є способами впливу на персонал для досягнення цілей підприємства. Водночас методи управління персоналом є і проявами культури, отже вони будуть індикаторами зворотного впливу, тобто формування культури промислового підприємства (рис. 3.6).

Необхідно зробити наголос, що таке поєднання методів управління, щоб результат цього на персонал міг бути найефективнішим.

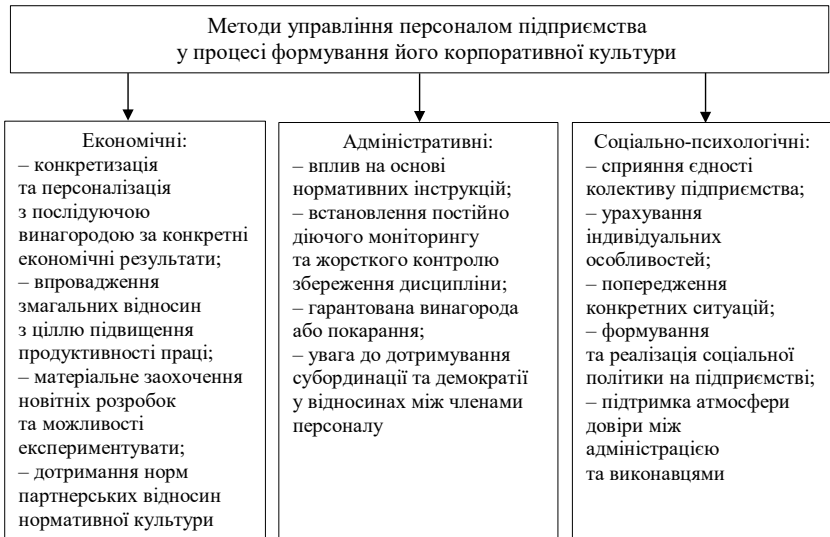


Рис. 3.6. Методи управління персоналом підприємства у процесі формування його корпоративної культури

Практична значимість поданих тверджень у тому, що формування корпоративної культури має здійснюватися під пильною увагою керівників та служб управління персоналом з метою пошуку резервів зростання ефективності діяльності працівників підприємства. При цьому відмічаємо що дослідження проблеми підвищення ефективності кадрової політики на промислових підприємствах ускладнене невизначеністю у розвитку в умовах військового часу. У ході дослідження встановлено, що керівники промислових підприємств змушені повернутися до вирішення проблем нормування праці, запровадження багатостаткового обслуговування. Саме такий підхід дає можливість збільшувати продуктивність праці та відповідно збільшувати заробітну плату працівників підприємств. При аналізі кваліфікації виконавців на промислових підприємствах півдня України виявлені позитивні тенденції, які безпосередньо впливають на продуктивність та ефективність праці. Вони виражаються у підвищенні розряду працівника чи середньої його величини для колективу, отже, у перспективі реалізують очікування підвищення інтенсивності праці та забезпечать умови продуктивно використовувати всі наявні ресурси. Керівники та спеціалісти досліджуваних промислових підприємств (ПАТ «Одескабель», ПАТ «Одеський завод радіально-свердильних верстатів», ТДВ «Первомайськдизельмаш») рахують, що позитивне ставлення працівника до праці може знайти відображення у відсутності або скороченні втрат робочого часу з залежних від нього причин, у розширенні обсягу покладених на нього робіт і підвищенні ступеня його участі в творчій, раціоналізаторській роботі.

Більшість керівників підприємств також вважають, що до успішної праці працівників спонукає в першу чергу рівень заробітної плати. Звичайно, на таке орієнтування в проблемі мотивації праці з боку керівництва вплинула загальна фінансово-економічна криза у військовий час і для керівництва підприємств Одеської та Миколаївської областей, зокрема, прийняття абсолютного рівня заробітної плати як основного або єдиного мотивуючого фактору.

Аналіз проблем у галузі праці, проведений на сучасних промислових підприємствах, показав наступні характерні особливості:

1. Порушується структура персоналу: чисельність адміністративного персоналу в 2–3 рази перевищує кількість основних виробничих робітників.

2. Середній вік адміністративного працівника складає 48 років. Люди важко переносять будь-які зміни, нововведення сприймаються переважно негативно.

3. Система підвищення кваліфікації адміністративних і інженерних працівників практично не діє. Освіта, яку спеціалісти здобули 20–25 років тому, втратила свою актуальність.

4. Відсутність на протязі 20–30 років тенденції в суспільстві до частой зміни місця роботи. Загальний стаж роботи на підприємстві у середньому перевищує 18 років. Фахівці вузькоспеціалізовані, не знають сучасної специфіки роботи за своїм напрямом за стінами свого підприємства.

5. Присвоєні фахівцям розряди не відповідають складності виконуваних робіт; найменування посад не завжди відповідають змісту роботи, розряди не є показником складності робіт та рівня кваліфікації. Відсутні критерії оцінки ефективності роботи та системи базових окладів, існує понад 15 всіляких доплат і надбавок, сутність яких неясна. Розмір заробітної плати не пов'язаний із результатами праці, процес встановлення доплат та надбавок не уніфікований. Загалом система оплати праці не відповідає вимогам прозорості та простоти.

6. Організаційна структура і багаторівнева схема управління не сприяють мобільності та чіткому сприйняттю нововведень в економіці, виробництві, управлінні. Виробнича сфера не є привабливою з точки зору трудової діяльності молодих спеціалістів і досвідчених кваліфікованих кадрів.

7. Не оцінюється необхідний і достатній рівень потрібного спеціаліста, не дотримується гармонізація з рівнем цін на ринку праці. Існує значна різниця в оплаті праці персоналу, відсутні чіткі критерії оцінки діяльності працівника, не визначені фактори, які максимально необхідні для винагородження.

8. У зв'язку з відсутністю чітко сформульованих підприємствами вимог до робочих місць – зменшено можливості оперативного коригувати навчальні програми з метою більш цілеспрямованої підготовки фахівців.

У межах удосконалення системи управління персоналом промислового підприємства при формуванні та розвитку культури підприємства слід ураховувати такі принципи, яким необхідно слідувати:

1. Принцип актуальності – компоненти системи корпоративної культури повинні являти собою саме ті елементи для персоналу підприємства. Мотиваційна сила таких факторів залежить від рівня їхньої відповідності умовам і обставинам діяльності підприємства. Елементи системи мають бути типізовані з урахуванням особливостей переважаючого складу колективу.

2. Принцип відповідності – даний принцип враховує те, що система корпоративної культури повинна формуватися відповідно до таких моментів: а) аналіз змін у пріоритетах і переорієнтації співробітників у площині культурних цінностей, щоб врахувати ці зміни для того, щоб побудова системи не ґрунтувалася на хибних уявленнях і не провокувала виникнення внутрішнього конфлікту між новими ідеалами, які реально існують у працівників, і цінностями, які культивуються; б) рівень відповідності між основною діяльністю підприємства і цінностями корпоративної культури.

3. Принцип оперативності – даний принцип враховує, що, по-перше, вплив корпоративної культури повинен здійснюватися оперативно, відповідно до поставлених цілей, по-друге, заохочення персоналу має реалізовуватись максимально швидко після надання й оцінки результатів діяльності.

4. Принцип ефективності – даний принцип передбачає, що побудова і функціонування системи корпоративної культури буде оцінюватись тим, наскільки досягнутий ефект буде визнано як достатній з урахуванням витрат, необхідних для формування й реалізації системи корпоративної культури.

5. Принцип системності – даний принцип встановлює, що система корпоративної культури повинна мати максимальне

охоплення співробітників тієї сфери, на яку вона орієнтована, а також включати повністю ті елементи, які визначені експертами чи практиками як найбільш значущі й цінні.

Відповідно з вищезазначеним – повинні бути визначені завдання, реалізація яких дозволить модифікувати систему корпоративної культури за вказаними принципами (рис. 3.7).

В основі запропонованої методики оцінки корпоративної культури лежить розуміння її як системи духовних і матеріальних елементів, що взаємодіють між собою і властивих тільки даному підприємству, у формуванні яких істотну роль відіграють культура внутрішніх суб'єктів та фактори довкілля в процесі здійснення виробничої діяльності.

У структурі корпоративної культури виділено 12 задач, що визначають її чинність. Цей вибір ліг в основу подальшої

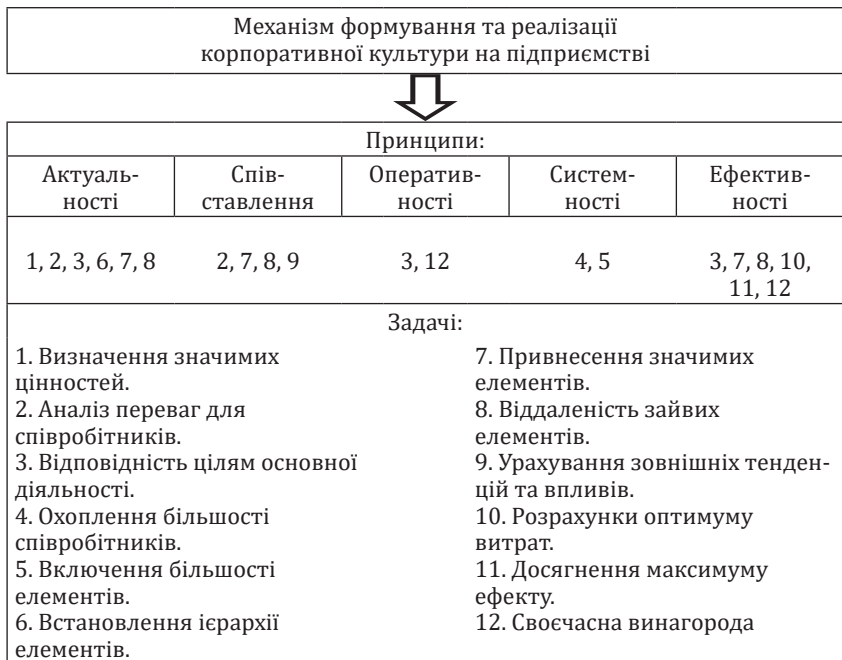


Рис. 3.7. Алгоритм побудови формування та реалізації корпоративної культури на підприємстві

кількісної оцінки корпоративної культури та визначення її впливу на ефективність виробничої діяльності підприємства.

Для діагностики рівня корпоративної культури на підприємстві слід запропонувати анкету з елементів корпоративної культури. Підприємства, які різні за розміром та економічними показниками, слід обрати цілеспрямовано, так як важливо буде створити доказову базу (незалежно від рівня бізнес-розвитку), яка показує, що культура підприємства здійснює вплив на результати його діяльності. Кількість співробітників, які будуть заповнювати анкети може коливатися від 20 до 40, відповіді бажано оцінювати за 10-бальною шкалою. Анкетуванню підлягають співробітники, які належать до управлінського персоналу, до середньої адміністративної та виробничої ланки. Для кожного дослідженого підприємства може бути визначено середнє значення групи тверджень за методами: адміністративними, економічними, соціально-психологічними. Згідно запропонованої методики значення показників корпоративної культури можуть ранжуватися на три рівні: низький, середній, високий. Така процедура вимірювання рівня корпоративної культури промислового підприємства може містити низку етапів (рис. 3.8, див. с. 303).

Підсумком проведеної роботи повинна бути розробка кодексу корпоративної культури підприємства (або внесок поправок до його удосконалення). Така методика визначення рівня корпоративної культури промислового підприємства доцільна при порівнянні даних з іншими контрагентами або в різні часові періоди одного й того ж підприємства дозволяє виявляти зміни та своєчасно вносити корективи. Запропонований підхід до оцінки організаційної культури має такі переваги:

- а) охоплює ключові зміни культури, які вже визначені як вирішальні для відмінностей у розвитку підприємств;
- б) процес діагностики та побудови стратегії змін може бути здійснений у розумні строки без значних витрат часу;
- в) етапи процесу дозволяють залучати до роботи будь-якого члена підприємства, особливо важливо залучення тих, хто безпосередньо встановлює напрямки діяльності, підтримує формування цінностей і керує фундаментальними змінами;



Рис. 3.8. Алгоритм проведення вивчення рівня корпоративної культури промислового підприємства

г) процес спирається на кількісну оцінку ключових змін культури, а не тільки на якісні описи;

д) процес діагностики може бути реалізований власною командою підприємства, відсутня необхідність залучати зовнішніх фахівців до діагностики або консультацій щодо змін.

Трут О. підкреслює: «В ідеалі потрібно зосередитися тільки на тих показниках результативності, котрі відображають прогрес під час досягнення визначених цілей, при цьому незалежно від того, який аспект діяльності компанії вони представляють: фінансовий сектор, операційний сектор, сектор роботи з клієнтами або персоналом» [11, с. 152].

Більш того, на українських підприємствах тільки зараз формуються правила корпоративної поведінки, котрі через декілька років стануть обов'язковими елементами корпоративної культури кожного підприємства. Розробка корпоративних правил – це безперервний процес адаптації до сучасних умов господарювання. На підприємстві має існувати процедура, що дозволяє співробітникам пропонувати зміни до корпоративних правил.

Оформлений документ повинен видаватися працівнику в перший робочий день його приходу на роботу; керівник, уникаючи формального підходу, приймає у співробітника залік із знання правил праці на підприємстві.

Таким чином, у даному підрозділі запропоновано підхід до визначення корпоративної культури у сучасних умовах, у тому числі корпоративна культура дефінується як економічна категорія; простежено взаємозв'язок системи управління персоналом та корпоративної культури; з метою уточнення формулювання поняття «корпоративна культура» підприємство визначає його структуру; виявлено проблеми формування та реалізації корпоративної культури у системі управління персоналом; уточнено методи управління персоналом, що формують корпоративну культуру промислового підприємства; запропоновано основні засади та завдання системи корпоративної культури; розроблено методiku визначення рівня корпоративної культури промислового підприємства, яка має практичне застосування та доцільна при

порівнянні даних з іншими контрагентами або в різних часових періодах одного і того ж підприємства з метою виявлення змін та своєчасного коригування.

Спільне дослідження управлінських та культурних аспектів трудової поведінки має не тільки методологічне, а й велике практичне значення, оскільки дозволяє подолати досить істотний недолік, який властивий багатьом сучасним теоріям менеджменту та організаційної культури, – їх слабкий зв'язок із проблемами практичного управління персоналом. Концепції, які присвячені розгляду цих двох найважливіших сфер трудової діяльності, в науці існують як би паралельно, без урахування їх взаємного впливу та взаємної обумовленості.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дорошук Г. А. Організаційний розвиток підприємства: теорія, методологія, практика : монографія. Одеса : Освіта України, 2019. 368 с.
2. Елвессон М. Організаційна культура / пер. з англ. Харків : Гуманітарний Центр, 2005. 460 с.
3. Про акціонерні товариства : Закон України від 17.09.2008 № 514-VI. *Урядовий кур'єр*. 2009. № 202. С. 5–12.
4. Капітонов Е. А., Зінченко Г. П. Корпоративна культура: теорія та практика. Альфа-Пресс, 2005. 352 с.
5. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : монографія / за ред. Н. А. Хрущ. Київ : Кафедра, 2012. 300 с.
6. Словник сучасної економіки Макміллана / пер. з англ. Київ : АртЕк, 2000. 640 с.
7. Пасс К., Лоус Б., Пендлтон Е., Чедвік Л. Великий тлумачний словник бізнесу / пер. з англ. АСТ, 1998. 688 с.
8. Проект «Принципи корпоративного управління». Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 24.01.2008 № 52. *Інвестгазета*. 2008. № 35 (658). С. 10–31.
9. Типове положення про корпоративне управління відкритого акціонерного товариства : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 02.07.2008 № 737. *Інвестгазета*. 2008. № 35 (658). С. 4–10.
10. Торгівельне підприємство : підручник / за ред. Л. В. Фролової. Одеса : Бондаренко М. О., 2018. 640 с.

11. Трут О.О. Теоретико-методологічні засади управління результативністю організації : монографія. Львів : Видавництво ЛТЕУ, 2018. 420 с.

3.7. СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ

Сьогодні у тяжкий військовий час необхідно усвідомлювати той факт, що розвиток національної та регіональної економіки значною мірою залежить від вирішення соціальних проблем, врахування потреб і запитів людини, розвитку її здібностей і творчого потенціалу, створення умов для здорового способу життя, позитивного морально-психологічного середовища, стабільності в суспільстві. Саме все це може забезпечити зростання продуктивності праці та створити сприятливі умови для зростання продуктивності виробничої діяльності.

Національна економічна стратегія (2021 р.) констатує: «Недостатній економічний та соціальний розвиток України ведуть до підвищення рівня трудової міграції та втрати людського потенціалу. Переважна частина тих, хто залишає Україну – це високоосвічені люди молодого віку. В результаті діяльності трудових мігрантів за кордоном країни отримують щонайменше 27 млрд дол. валової доданої вартості на рік. Основними причинами трудової міграції українців є низький рівень заробітної плати, невідповідність кваліфікації вимогам ринку праці, незадоволеність системою охорони здоров'я, а також станом безпеки» [7, с. 8].

Досвід країн, що здійснюють глибокі перетворення, свідчить про те, що успіх можливий лише за однієї обов'язкової умови: реформи мають відображати інтереси широких верств населення і отримувати їхню підтримку. Тому слід постійно вирівнювати курс розвитку економіки держави загалом, а вибір курсу – це врахування соціальних пріоритетів та моральних цінностей країни. Єщенко П. казав: «Ситуація, яка склалася у сільській місцевості, свідчить про наявність глибокої кризи, що проявляється

у відсутності поліпшення харчування сільських жителів, зниженні чисельності сільського трудового потенціалу населення» [3, с. 14] (Слід вказати, що такий висновок було зроблено вченим у 2017 р., до повномасштабного вторгнення в Україну).

Поворот до вирішення соціальних завдань у наш час є закономірним явищем. У результаті глибоких перетворень у науці, техніці та виробництві виникають абсолютно нові підходи, новий зміст як розвитку економіки, так і формування соціальних цінностей. Якщо звернутися до сучасної світової практики, то рівень розвитку країни перебуває в прямій залежності від вкладень у соціальну сферу: науку, освіту, культуру, охорону здоров'я тощо. Хто вкладає кошти саме в ці напрями, той дивиться в майбутнє.

Розуміючи та відчуваючи важливість визначення пріоритетів, КМ України приймає заходи з розробки програми соціально-економічного розвитку України на довгострокову перспективу до 2030 р. [7]. Такі програми є ключовим етапом реалізації Стратегії соціально-економічного розвитку України на період до 2030 р., яка спрямована на стійке підвищення благополуччя населення, сприяння розвитку в рівні з ведучими економічно розвиненими країнами.

З урахуванням переваг впровадження нових пріоритетів на основі результатів використання відтворювального підходу, який дозволяє врахувати всю сукупність відтворювальних процесів, які існують на території, мають бути визначені найбільш характерні закономірності цих процесів [6, с. 25]. Також уряд рекомендує запроваджувати заходи з оптимізації робочих процесів, які повинні відбуватись з дотриманням наступних принципів: обґрунтованість, реалістичність, відповідальність, прозорість, справедливість, професіоналізм, ефективність, неупередженість, доброчесність [8, с. 3]. Цілями заходів з оптимізації робочих процесів є оптимізація видатків державного бюджету на здійснення основних функцій та забезпечення діяльності державних органів, надання ними послуг.

Цілі будуть досягатися шляхом:

- побудови динамічної ринкової економіки зі стабільними та зрозумілими правилами;

- формування економіки з нижчим ступенем залежності від світової кон'юнктури;
- оптимізації участі держави в господарській діяльності з посиленням її ролі як гаранта безпеки, соціальних стандартів, економічної свободи, фінансової стабільності та ефективності інфраструктури.

Підсумки останніх років свідчать про наявність тенденцій до зростання української економіки, але її темпи ще не достатні. Для здійснення реформ складається сприятливий соціальний фон: зростає добробут населення, рівень споживання, різко знижена забезпеченість. Але головне – заважають військові дії.

Однак соціально-економічні проблеми, з якими продовжує стикатися Україна, свідчать про нестабільність економіки й досягнутих за останній час результатів: значні масштаби бідності, неприпустимо низькі середні стандарти життя, не забезпечуються мінімальні державні соціальні гарантії, чисельність населення продовжує зменшуватись, не припиняється відтік кваліфікованої робочої сили в інші країни. Не зменшується частка збиткових підприємств (приблизно 40 %). До таких належать і житлово-комунальне господарство, з високим ступенем субсидіювання з боку підприємств і місцевих бюджетів.

Цілий ряд інших актуальних проблем можливо успішно вирішити лише за умов сталого розвитку економіки і суспільства, формування сильної та ефективної державної соціальної політики, системи соціальної підтримки влади в умовах здійснення соціального діалогу в суспільстві [5, ст. 8]. Соціальна консолідація і масова підтримка влади будуть забезпечені лише в тому разі, якщо реальним пріоритетом розвитку держави й економіки стане соціально значуща мета – добробут, безпека та гідне життя громадян України. При цьому потрібно враховувати особливості нашого суспільства – його вкрай нерівномірну структуру і, як наслідок, розбіжності інтересів соціальних груп.

Все частіше актуалізується проблема про сильну соціальну політику керівництва країни, що може супроводжуватися визначеними умовами для розкриття ініціатив найбільш активної частини суспільства. При цьому соціальні інтереси і соціальна консолідація

українського суспільства необхідно забезпечуються на основі відносно надійних гарантій і впевненості у воєнний час. Отже, метою соціальної політики нашої держави є – послідовне підвищення рівня життя населення та зниження соціальної нерівності, забезпечення всебічної доступності основних соціальних благ, передусім якісної освіти, медичних послуг і соціального обслуговування. Такий наголос зроблено в Національній економічній стратегії на період до 2030 р., де за стратегічною ціллю «Забезпечення умов для встановлення об'єднувальної культурної парадигми в Україні» за напрямом «розвиток соціального підприємництва» проголошено завдання: створення умов для розвитку соціального підприємства як медіатора вирішення суспільних проблем поширення моделі та кращих практик соціального підприємництва на соціокультурну сферу з метою підвищення її життєздатності та ін. [7, с. 31].

Оголошена керівництвом України соціальна політика на середньостроковий період є невід'ємним елементом системи заходів, які спрямовані на формування сприятливого соціального середовища для економічного розвитку країни, усунення соціальних ризиків та захист населення. Розв'язання соціальних проблем має здійснюватися з урахуванням наступного:

- високий рівень бідності населення та значна диференціація його грошових доходів;
- несприятлива демографічна ситуація, що характеризується низьким рівнем народжуваності, високою дитячою смертністю, низьким середнім очікуваним рівнем тривалості життя, депопуляцією населення, а також скороченням чисельності нації через природне зменшення – зумовлює необхідність забезпечення адресної соціальної допомоги лише тим, хто дійсно її потребує;
- зростання соціальних витрат без урахування потребуючих отримувачів призводить до зниження ефективності державної підтримки. У зв'язку з цим важливо запровадити нові підходи до організації соціального забезпечення та вдосконалення соціально-культурної сфери.

Тому Україні необхідно:

- забезпечити зростання грошових доходів населення й скорочення їхньої диференціації на основі підвищення мінімальної

заробітної плати, зростання оплати праці та валового внутрішнього продукту, поліпшити пенсійне забезпечення за рахунок проведення пенсійної реформи;

- забезпечити підвищення доходів малозабезпечених категорій населення шляхом надання адресної допомоги, пенсій, пільг і компенсацій сім'ям, найбільш нужденним громадянам;

- скоротити соціальну та економічну бідність, у першу чергу в регіонах з крайньою бідністю та в місцях компактного проживання соціально вразливих верств населення, забезпечити їх соціальний захист;

- забезпечити всебічну доступність і суспільно значущу якість важливих соціальних благ, насамперед якісної освіти, медичного обслуговування;

- створити безумовний пріоритет інвестицій у людину, насамперед в освіту, що є постійною умовою конкурентоспроможності нашої країни в світовій економіці; а також у сферу охорони здоров'я, де необхідно поступово зменшити операційні витрати, які пов'язані з великим числом інших напрямів державних витрат;

- здійснити максимальний захист соціально вразливих громадян, які не мають можливостей самостійно вирішувати соціальні проблеми та потребують державної підтримки;

- посилити страхові принципи соціального захисту населення у разі виходу на пенсію через хворобу, а також у нещасних випадках на виробництві й професійних захворюваннях;

- створити умови для працевлаштування громадян за рахунок їхніх власних доходів, забезпечити більш високий рівень споживання, зростання витрат на нове житло, кращу якість у сфері добробуту, достойний рівень життя в містах і на селі;

- створити умови для ефективної зайнятості населення, забезпечити баланс попиту і пропозиції на ринку праці, в тому числі на основі розвитку системи перепідготовки робочої сили, розвитку міграційних процесів;

- здійснювати заходи з соціального розвитку села;

- поліпшити демографічну ситуацію на основі заходів для стабілізації показників народжуваності та зниження рівня смертності населення;

- сформувати в соціально-культурній сфері інститути, які дозволяють максимально мобілізувати й ефективно використувати кошти бюджету, населення й організацій, і на цій основі надати населенню широкий вибір соціальних благ і послуг високої якості та різноманітних можливостей;

- привести трудове законодавство у відповідність до вимог ринкової економіки.

Реалізація всіх цих напрямків буде більш ефективною в тому разі, якщо здійснюватиметься при ретельному врахуванні як зверху (всіх органів влади – державних, регіональних, муніципальних, громад), так і знизу (в діяльності окремих підприємств і організацій). Розуміючи специфіку сучасного етапу розвитку країни (з'явився приватний сектор в економіці, самостійна діяльність підприємців у розвитку бізнесу), довелося шукати нові шляхи, форми й методи керівництва не лише в реалізації промислової, але й соціальної політики.

З початку 2000-х рр. вперше почали визначати, як вирішуються питання соціального розвитку на підприємствах і в організаціях, а також як можливо узагальнити позитивний досвід роботи в зазначеному напрямі та виявити особистий внесок керівників і власників в організацію цієї роботи. Трохи пізніше у поле зору попала така проблема, як програма корпоративного соціального партнерства, яка є новим видом співробітництва, особливо для приватного бізнесу [4].

Сьогодні кожний крупний промисловець та підприємець знає, що без такої програми практично неможлива реалізація ніякої стратегії промислового або корпоративного розвитку. Позитивним вже було те, що більшість топ-менеджерів чітко усвідомлювали, що подальше проведення реформ без розуміння й підтримки їх населенням неможливе. І, обираючи курс на побудову соціально орієнтованої ринкової економіки, керівництво країни обґрунтовано стало відмовлятися від залишкового принципу фінансування соціальної сфери, визначаючи головний пріоритет – підвищення рівня життя населення й інвестицій у людину шляхом реформування трудових відносин і створення системи соціального партнерства.

Важко зазначити: сучасний етап розвитку більшості корпорацій у розвинених країнах характеризується зростаючою увагою до питань соціальної відповідальності та корпоративної етики. Ці аспекти діяльності вже давно стали невід'ємною частиною іміджу корпорації та успіху в конкурентній боротьбі.

Урусова З. визначає: «Соціальна відповідальність – це комплексний багатоаспектний інструмент. Таким чином, компанія, підприємство, бізнес-група добровільно беруть на себе обов'язки для того, щоб розв'язати суспільно важливі проблеми, як всередині самої бізнес-спільноти, так і за її межами» [9, с. 185].

Все частіше виникають питання: чи повинен бізнес прагнути до чогось, окрім максимізації прибутку; чи має бізнес обов'язки перед суспільством (наприклад, забезпечити зайнятість населення, створити нормальні умови праці, не допускати забруднення навколишнього середовища тощо)? Соціальна відповідальність керівників підприємств і організацій сьогодні дуже важлива. Вона відрізняється від юридичної відповідальності тим, що передбачає певний рівень добровільної політики щодо соціальних проблем.

Гриценко Л., наприклад, розглядає такі питання в контексті реалізації державної інвестиційної політики: «Взаємодія держави та бізнесу в інвестиційних процесах сучасності повинна мати характер ділового партнерства, яке являє собою форму ділової активності, спрямовану на продуктивну взаємодію в процесі реалізації ділових інтересів приватних інвесторів та соціально-економічних функцій держави в рамках їх спільної економічної діяльності» [2, с. 99].

Світова практика показує, що в розвинених країнах великі сучасні корпорації усвідомлюють свою соціальну відповідальність як щодо своїх працівників, так і щодо суспільства загалом. При цьому значну увагу приділяють розвитку соціальних програм, налагодженню конструктивної взаємодії з органами влади, створенню партнерства між роботодавцями та найманими працівниками.

Інакше кажучи, соціальна відповідальність бізнесу – це обов'язок бізнесменів проводити свою політику, приймати рішення,

діяти та оцінювати результати діяльності, які узгоджуються з напрямками цілей і цінностей суспільства.

Сучасний бізнес в Україні формується в складних умовах, і ще не вироблена єдина система оцінки корпоративної відповідальності та чітке розуміння етичних принципів сучасного бізнесу. В Україні досі продовжує культивуватися думка, що бізнес не може бути чесним, що приватні власники або акціонери колишніх державних підприємств погано управляють своєю соціальною відповідальністю. Дійсно, для приватного власника головним є прибутковість підприємства. Держава ж, у першу чергу, зацікавлена в наповненні бюджету, збільшенні робочих місць. Тому дуже важливо для утвердження ідеології цивілізованого бізнесу сьогодні забезпечити тісну взаємодію держави і бізнесу у вирішенні соціальних проблем суспільства. Досягнувши соціальної стабільності через партнерство з бізнесом, держава швидше впорається з низкою невирішених соціальних проблем. З іншого боку, добровільна спрямованість бізнесу на соціально-відповідальну поведінку зможе підняти авторитет підприємництва в суспільстві.

Геєць В. наполягає на врахуванні ще одного важливого інструменту у формуванні науково обґрунтованої соціальної політики: «Концепція соціальної якості як інструмент соціальної політики реалізується в інтересах особистості й може бути успішною з чотирьох умов, а саме взаємодії, інклюзивності, партнерства та доступності до благ» [1, с. 4].

У наш час з'явилося поняття – *соціальна ефективність* підприємства. Це один з основних критеріїв успішної роботи підприємства. Воно включає передусім добровільне виконання податкових зобов'язань, що визначає добробут більшості людей, у тому числі й бюджетників. Зарплата лікарів, учителів, працівників культури, фонди медичного та соціального страхування залежать від того, як поведуться великі підприємства, наскільки чесні вони перед суспільством як основні платники податків, який їхній внесок у забезпечення соціальних стандартів державного та місцевого бюджету. Тому політика держави спрямована на підтримку господарюючих суб'єктів, що забезпечують високі податкові надходження.

До *соціально ефективних* підприємств належать також ті, на яких керівники свідомо й відповідально ставляться до вирішення соціальних питань трудових колективів, де працівники щодня відчувають турботу про себе, свої родини не лише поки працюють на підприємстві, а й після виходу на пенсію.

У якості перспективної пропозиції можливо запропонувати організацію та проведення всеукраїнських конкурсів «Українська організація високої соціальної відповідальності». Такі конкурси можуть притягувати увагу до рішення соціальних питань і демонструвати на прикладі кращих підприємств (переможців та лауреатів конкурсу) високу ефективність соціальної роботи, широке розповсюдження позитивного досвіду в даній сфері. За рішенням уряду організаційний комітет з проведення таких конкурсів повинен очолювати або віце-прем'єр КМ України або голова / заступник Мінсоцполітики України.

Завдання конкурсів наступні:

- виявити українські організації різних галузей економіки, які досягли високої соціальної ефективності;
- вивчити та поширити їхній досвід;
- удосконалити форми соціального партнерства в організаціях.

Критеріями для участі в конкурсі є:

- відсутність заборгованості із заробітної плати та інших соціальних виплат;
- відсутність заборгованості за поточними платежами до бюджетів усіх рівнів і державних позабюджетних фондів на момент подання документів для участі в конкурсі;
- організація не перебуває на стадії ліквідації, а також не визнана банкрутом.

Конкурс «Українське підприємство високої соціальної ефективності року» можливо проводити за наступними номінаціями:

- оплата праці та соціальні виплати;
- умови з охорони праці;
- кваліфікація кадрів, система їхньої підготовки та перепідготовки;
- реалізація соціальних програм на підприємствах і в організаціях;

- малі підприємства з високою соціальною ефективністю.

У кожній номінації для переможців конкурсу передбачаються три перших, три других і п'ять третіх місць. Одночасно визначаються переможці за галузевими та додатковими номінаціями за досягнення в окремих напрямках у соціальній сфері, які виявляються в процесі проведення конкурсу за участю галузевих спілок роботодавців. Як з боку керівництва країни, регіонів, громад, так і з боку саме підприємств можливо передбачити зростання інтересу до проведення таких конкурсів. Підтримка накопиченого позитивного передового досвіду роботи у цьому напрямку, безумовно, буде сприяти більш ефективному вирішенню соціальних питань не тільки на конкретних підприємствах, а також в регіонах країни.

Одночасно має проводитися велика робота над саморозвитком особистості керівників і безпосередніх співробітників, що сприяє розвитку суспільства в цілому, а також вирішенню практичних проблем, виявленню можливих шляхів підвищення результативності управлінської праці та перспектив розвитку професійної кар'єри.

Не зважаючи на військовий час, можна зафіксувати тенденцію до того, що окремі підприємства особливо ті що пов'язані з підвищенням обороноздатності країни, стали підніматися «з колін», куди вони потрапили під час існування COVID-19, та покращуватися їх фінансовий стан. Якщо кілька років потому скорочувалися витрати на оплату праці, на охорону труда, на підготовку й перепідготовку кадрів, знижувалося фінансування власних об'єктів соціальної інфраструктури та ін., то за останній час спостерігаються позитивні зсуви.

Варто відзначити, що керівники і профспілки сьогодні глибше починають розуміти слова «соціальний захист», при цьому їхня увага зосереджується на таких питаннях, як:

- створення умов для підвищення кваліфікації;
- підвищення вимог до якості та перспектив робочих місць;
- посилення зв'язку заробітної плати з кінцевими результатами діяльності підприємства;
- розширення договірного регулювання відносин між працівниками і роботодавцями.

У військовий час підвищується відповідальність урядових структур в контексті історичних трансформацій та відновлення справедливості. Бюджет Мінсоцполітики – другий за обсягом у державі після Міністерства оборони – у 2024 р. становив 953 млрд грн. Щоб мати змогу допомогти всім, хто цього потребує, ці кошти важливо ефективно та справедливо розподіляти. У 2025 р. є наміри розпочати багато кардинальних змін у соціальній сфері, в центрі яких – люди. Створюється система, яка не лише допомагає, а й дає сили адаптуватися до труднощів і долати випробування. Таким чином, необхідно не тільки підтримувати фінансово, а й пропонувати набір послуг та індивідуальні плани допомоги кожному, хто цього потребує. Серед ключових досягнень, реалізованих вперше: запроваджено та масштабовано певні соціальні послуги та виплати; відкрито ринок соціальних послуг, залучено до роботи громадський сектор, також за рахунок конкуренції підвищились якості; цифровізовано соціальні послуги: запущено соціальний вебпортал електронних послуг Мінсоцполітики й автоматизованого обліку гуманітарної допомоги, а нові інструменти та сервіси дали змогу контролювати якість надання підтримки; спрощено процеси всиновлення, щоб родини могли об'єднуватися швидше; забезпечено закупівлю найкращих складових для протезування; ухвалено стратегічні документи із чітким баченням розвитку та кроками для досягнення цілей щодо реформування інтернатів для дорослих, демографічного розвитку України та зростання кожної дитини в сімейному оточенні; розроблено спосіб самостійно збільшити пенсію – за рахунок добровільних доплат у Пенсійний фонд. Продовжується забезпечення стабільної допомоги людям старшого віку – у 2024 р. 736,4 млрд грн спрямовано на фінансування пенсій, проіндексовано пенсії для 10 млн українців на 8 %; обмежено пенсії спецпенсіонерів, які не є учасниками бойових дій та не захищали державу від російського вторгнення; додатково пенсіонерам на прифронтових територіях виплачено понад 1,9 млрд грн (завдяки підтримці всесвітньої продовольчої програми ООН); спрощено механізм отримання пенсії українцям, які переїхали із Криму

і окупованих регіонів Донецької та Луганської областей; ініційовано пенсійну реформу (www.ukurier.gov.ua від 29.01.2025).

Фокусом роботи уряду було: щоб кожна дитина зростала в сімейному оточенні, а тому у 2024 р. зроблено та масштабовано послуги та виплати для підтримки родин, щоб вони мали змогу виховувати дітей.

Також серед конкретних результатів уряду: понад 3,9 млрд грн на виплату «Тепла зима» – для малозабезпечених сімей з дітьми, сімей ВПО з дітьми, людей з інвалідністю 1 групи з числа ВПО; 28,4 млн грн на виплату «Дитина не одна» – на дітей, які ще не набули статусу дитини-сироти чи дитини, позбавленої батьківського піклування, і влаштовані в сім'ю родичів, знайомих, прийомну сім'ю, дитячий будинок сімейного типу; майже 0,5 млрд грн з державного бюджету спрямовано на оздоровлення та відпочинок дітей; відкрито 200 центрів життєстійкості, де всі члени родини змогли отримати психологічну допомогу та соціальну підтримку; масштабовано послугу «Муніципальна няня», щоб допомогти батькам-ВПО та родинам на територіях, де не працюють дитсадки; поліпшено вміст «Пакунка малюка» до 50 високоякісних сучасних речей. За 2024 р. пакунок отримали 41 тис. родин, а ще 138 тис. сімей виплачено компенсацію на понад 1 млрд грн.

Велику роботу проведено для підтримки ВПО. Завдяки адресності забезпечена допомога на проживання для понад 1,2 млн ВПО, на це з держбюджету спрямовано 38,5 млрд грн; 15 млрд грн на компенсацію родинам за знищене росіянами житло. Розроблено механізм надання субсидії на оренду житла для внутрішньо переміщених осіб, який запрацював у 2025 р.

Загалом для людей з інвалідністю держава, крім фінансової підтримки, розширило і комплекс послуг для економічної та соціальної стабільності. Серед результатів також: спрямовано 19,3 млрд грн на виплати особам з інвалідністю з дитинства та дітям з інвалідністю з дитинства; закуплено 416,6 тис. допоміжних засобів реабілітації для понад 108 тис. людей (на загальну суму 5 млрд грн); істотно підвищено граничну

вартість протезів, зокрема для військових; повністю забезпечено потребу реабілітації дітей з інвалідністю.

У 2024 р. запроваджено нові послуги. Серед них адаптація – щоб допомогти повернутися до цивільного життя після демобілізації та налагодити контакт з родинами. А також соціальний супровід військових частин – щоб швидко надавати соціальну допомогу та підтримку. Спрямовано 12,42 млрд грн на різні види соціальних виплат та пільг. Підвищено вартість закупівлі протезів і забезпечено найкращі комплектуючі від світових виробників. За рік підтримку українців вдалося залучити майже 1 млрд дол.

На завершення слід зазначити: на підприємствах і в організаціях проводиться чимала робота в галузі соціального розвитку, що позитивно впливає на тенденції та перспективи розвитку соціально-трудової сфери. Однак позитивні зрушення у цьому напрямі потребують закріплення та нарощування зусиль. Для формування стратегії переходу до сталого економічного зростання в країні та її регіонах першочергове значення мають: аналіз ефективності реалізованої соціальної політики; оцінка впливу економічної політики на зміну рівня життя й соціальної напруженості в суспільстві; стан ринку праці, соціальної інфраструктури підприємств, регіонів країни та України загалом. Досвід передових підприємств, виявлений у ході проведення конкурсів, узагальнює реальну практику успішного вирішення проблем соціально-трудових відносин.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Геець В. Соціалізація та соціальна дія як інструменти державної політики соціально-економічного розвитку. *Економіка України*. 2020. № 10. С. 3–18.
2. Гриценко Л. Л. Взаємодія держави і бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики : монографія. Суми : Університетська книга, 2012. 327 с.
3. Єщенко П. С. Україні – зміну моделі соціального захисту населення. *Економіка України*. 2017. № 1 (654). С. 3–17.
4. Про державне-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 № 2404-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Закон України «Про соціальний діалог в Україні». *Відомості ВР України*. 2011. № 28. Ст. 225. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2862-17>
6. Захарченко В.І., Метіль Т.К., Топалова І.А. Наукові основи управління ринковою системою регіону : монографія. Одеса : Атлант, 2016. 316 с.
7. Національна економічна стратегія на період до 2030 року. Затверджено постановою КМ України від 03.03.2021 № 179. *Урядовий кур'єр*. 2021. № 45. С. 8–36. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>
8. Порядок проведення аналізу та оптимізації робочих процесів у центральних органах виконавчої влади. Затверджено постановою КМ України від 17.01.2025 № 50. *Урядовий кур'єр*. 2025. № 18. С. 3–4.
9. Урусова З. П., Зачепило Д. А., Зеленова А. А. Впровадження соціальної відповідальності в компаніях. *Економіка та держава*, 2020. № 5. С. 182–186.

ПІСЛЯМОВА

1. Сучасні економічні системи – це сукупність взаємопов'язаних складних частин економіки, організаційно оформлених зв'язків між виробниками і споживачами, які забезпечують координацію їх діяльності, мотиви й стимули до виробництва. Вони включають у свій склад: продуктивні сили – ресурси, відношення у формі кооперації та розподілу праці, відношення присвоєння або власності, виробництво товарів / послуг.

Виділяючи два основних типу техніко-економічних систем – присвоююче господарство (добича готових продуктів природи) та відтворювальне господарство (отримання продуктів природи за посередництва землеробства і скотарства, перетворення природних речовин у промислові вироби), – у межах другого, можливо виділити три види таких систем: доіндустріальна економічна система (переважно аграрна), індустріальна економічна система (заснована на техніці машин), постіндустріальна економічна система (виникнення і розвиток інформаційного сектору і телекомунікацій, зростання сфери нематеріальних послуг).

За рівнем науково-технологічного розвитку можливо виділити слідуєчі економічні системи – доіндустріальна, перехідна до індустріальної, індустріальна, постіндустріальна, суперіндустріальна, технотронне суспільство.

2. Постіндустріальне суспільство – суспільство, у якому сфера послуг має пріоритетний розвиток та перевалює над обсягом промислового виробництва і виробництвом сільськогосподарської продукції.

Постіндустріальний спосіб організації суспільства заснований на наукоємних технологіях; інформації та знаннях, як основному виробничому ресурсі; творчому аспекті діяльності людини,

безперервному самоудосконалюванню та підвищенню кваліфікації на протязі усього життя. У постіндустріальному суспільстві різко зростає роль наукових досліджень, у тому числі фундаментальних; основний двигун технологічних змін – впровадження у виробництво наукових досягнень. Найбільший розвиток отримують наукоємні, ресурсозберігаючи та інформаційні технології (високі технології). Основним засобом виробництва є кваліфікація співробітників, у цьому сенсі засоби виробництва належать самому робітнику, тому цінність співробітників для підприємства різко зростає, відношення між підприємством та інтелектуальними робітниками стають більш партнерськими, різко знижується залежність від роботодавця. На підприємствах не тільки робітники, а й всі управлінські функції, майже до самого топ-менеджменту, починають виконувати наймані співробітники, які частіше не є власниками підприємств.

Постіндустріальними країнами називають, як правило, ті, у яких на сферу послуг припадає більше половини ВВП. Такому критерію відповідають – США (сфера послуг дає більш 80 % ВВП), країни ЄС (сфера послуг – близько 70 % ВВП), Австралія (69 % ВВП), Японія (70 % ВВП), Канада (70 % ВВП).

3. Країни, які досягли стадії технотронної економіки, закономірно входять у групу ведучих, у них найбільший рівень продуктивності та ефективності праці, доходів населення і якості життя, макроекономічної конкурентоспроможності, технологічних і експортних переваг. Витиснув економіку удосконаленої конкуренції, економіка багатогалузевих бізнес-груп забезпечила безпрецедентний, раніше необачний простір для росту і модернізації продуктивних сил на основі новітніх технологій – наукоємних і технотронних.

Крім того, за останні два десятиліття суттєво зросло значення наукоємного виробництва – високотехнологічних галузей і галузей високих технологій, які приймають участь у матеріальному виробництві благ, послуг і перерозподілі доходу. Торгівельні відносини між країнами роблять доступним для світового ринку перерозподіл національного доходу країн з низьким рівнем розвитку економіки, які виробляють сировину і кінцевий матеріальний продукт.

Високі технології та вертикальна інтеграція взаємодіють як зміст і форма, а тому одна модернізація – технологічна, або неоіндустріалізація, – об'єктивно передбачає симетричну до неї організаційно-економічну та управлінську. Стимульований новими технологіями виробництва і державного регулювання, розгортається етап чергової, тепер вже міжгалузевої концентрації підприємств і монополій.

На місце галузевої монополії прийшла монополія міжгалузева, вертикально інтегрована бізнес-група, яка й перетворилася у нову основну ланку всієї економічної системи. Складаючи корпоративний централізований сектор, вертикально інтегровані структури утворили разом з тим організаційно-економічний базис державного регулювання, завдяки чому воно набуло надійну і стійку основу, непохитне ніяким зіштовхуванням конфліктуючих сторін.

4. Багатоманіття економічних систем відбиває різноманіття економічних відношень або господарських порядків. На рубежі XIX–XX ст. виникає новий підхід до вивчення економічних процесів, основною характеристикою якого стає визнання важливої ролі соціальних норм і механізмів їх змін. На початку XXI ст., у зв'язку з появою нових досягнень технологічних інновацій, такий підхід набуває особливої актуальності. Для економічних досліджень стає характерним вивчення позаекономічних явищ, рахуючи, що економічна наука повинна враховувати весь комплекс умов і факторів, які впливають на господарське життя.

КОЛЕКТИВ АВТОРІВ

Акулюшина Марина Олександрівна – к. е. н., доцент кафедри менеджменту Національного університету «Одеська політехніка» (р. 2.5)

Балахонова Олеся Василівна – д. е. н., професор кафедри бізнесу і права Відокремленого структурного підрозділу закладу вищої освіти «Відкритого міжнародного університету розвитку людини “Україна”» Вінницького соціально-економічного інституту (р. 3.2, 3.4)

Бочевар Ірина Василівна – здобувач наукового ступеня PhD кафедри міжнародного менеджменту та інновацій Національного університету «Одеська політехніка» (р. 3.4)

Брезицька Софія Михайлівна – здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти кафедри міжнародного менеджменту та інновацій Національного університету «Одеська політехніка» (р. 2.1)

Галькевич Марина Владиславівна – к. е. н., доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (р. 2.4)

Гутарева Юлія Василівна – к. е. н., доцент кафедри міжнародного менеджменту та інновацій Національного університету «Одеська політехніка» (р. 2.2)

Дубницький Володимир Іванович – д. е. н., професор кафедри міжнародного маркетингу університету Альфреда Нобеля (р. 1.2)

Дуднік Артур Сергійович – здобувач наукового ступеня PhD кафедри міжнародного менеджменту та інновацій Національного університету «Одеська політехніка» (р. 2.2)

Єрмак Світлана Олександрівна – д. е. н., доцент кафедри економіки підприємства Національного університету «Одеська політехніка» (р. 1.3)

Захарченко Віталій Іванович – д. е. н., професор кафедри міжнародного менеджменту та інновацій Національного університету «Одеська політехніка» (передмова, р. 1.1, 1.2, післямова, технічна редакція)

Івлієва Ольга Михайлівна – к. пед. н., доцент кафедри математики, інформатики та інформаційної діяльності Ізмаїльського державного гуманітарного університету (р. 2.3)

Лук'янчук Олена Михайлівна – старший викладач кафедри менеджменту Національного університету «Одеська політехніка» (р. 1.1, 3.1)

Меркулов Дмитро Миколайович – здобувач наукового ступеня PhD кафедри міжнародного менеджменту та інновацій Національного університету «Одеська політехніка» (р. 3.5)

Меркулов Микола Миколайович – д. е. н., професор кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (загальна редакція, р. 1.6, 3.6)

Метіль Анастасія Сергіївна – к. ю. н., доцент, завідувач кафедри права і соціальної роботи Ізмаїльського державного гуманітарного університету (р. 1.7)

Метіль Тетяна Костянтинівна – к. е. н., доцент, завідувач кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (технічна редакція, р. 1.3, 1.4)

Некрасова Любов Аркадіївна – д. е. н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства Національного університету «Одеська політехніка» (р. 2.1)

Нідельчу Валентина Василівна – здобувач наукового ступеня PhD кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (р. 2.6)

Сорока Лариса Миколаївна – к. е. н., доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю Ізмаїльського державного гуманітарного університету (р. 1.5, 1.6)

Топалова Ірина Анатоліївна – д. е. н., доцент кафедри менеджменту Міжрегіональної академії управління персоналом (р. 2.4)

Філіппова Світлана Валеріївна – д. е. н., професор, директор Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Одеська політехніка» (р. 3.1)

Чернишова Лілія Іванівна – к. е. н., доцент кафедри менеджменту Національного університету «Одеська політехніка» (р. 3.2)

Швагірев Максим Дмитрович – здобувач наукового ступеня PhD кафедри міжнародного менеджменту та інновацій Національного університету «Одеська політехніка» (р. 3.3)

Ширяєва Людмила Володимирівна – д. е. н., професор кафедри економіки та фінансів Одеського національного морського університету (р. 2.3, 3.7)

Юдін Михайло Айзикович – д. е. н., генеральний директор ТДВ «Первомайськдизельмаш» (р. 2.5)

Редактори висловлюють подяку студентам-бакалаврантам кафедри міжнародного менеджменту та інновацій НУ «Одеська політехніка» за додаткову підготовку матеріалів цієї монографії: Максимова О. (р. 1.5), Гончарук А. (р. 2.3), Моргун О. (р. 3.4).

Наукове видання

**ПОСТІНДУСТРІАЛЬНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ В СТАЛОМУ РОЗВИТКУ
В СУЧАСНІЙ СВІТОСИСТЕМНОСТІ**

Колективна монографія

*Головний редактор – д. е. н., професор М. М. Меркулов
Відповідальний редактор – д. е. н., професор В. І. Захарченко
Технічний редактор – к. е. н., доцент Т. К. Метіль*

Випускний редактор О. Гринюк
Дизайн обкладинки В. Савельєва
Верстка О. Данильченко

Підписано до друку 07.05.2025 р.
Формат 60х84 1/16. Папір офсетний.
Друк цифровий. Ум. друк. арк. 18,95. Обл.-вид. арк. 16,37.
Тираж 300 прим. Замовлення № 24-06/32.

Відділ реалізації. Тел.: (067) 542-08-01. E-mail: info@book.sumy.ua
ПФ «Видавництво “Університетська книга”»
40000, м. Суми, площа Покровська, 6
Тел.: (0542) 65-75-85. E-mail: publish@book.sumy.ua
www.book.sumy.ua, newlearning.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 7461 від 05.10.2021
Віддруковано на обладнанні ПФ «Видавництво “Університетська книга”»