

Анотація. В статті розглянуто технологія блокчейн як інноваційний інструмент управління ланцюгами поставок. В частности, определены сущность и предпосылки развития блокчейн, принципы и специфика функционирования системы, а также схема ее работы. Особое внимание уделено исследованию зарубежного опыта использования блокчейн как в финансовой сфере, так и в других отраслях экономики. Обоснованы возможности реализации технологии в повышении эффективности логистической инфраструктуры и ритейла. По результатам исследования определены преимущества, которые можно получить от внедрения технологии блокчейн в логистический процесс.

Ключевые слова: логистика, инновации, управление цепочками поставок, блокчейн, blockchain, умные контракты, smart contracts.

Summary. The article considers blockchain as an innovative tool for managing supply chains. In particular, the essence and preconditions of the development of blockchain, the principles and specifics of the functioning of the system, as well as the scheme of its work, are determined. Special attention is paid to the study of foreign experience in the use of blockchain in the financial sector and other sectors of the economy. The possibilities of realization of technology in increase of efficiency of logistic infrastructure and retail are substantiated. The results of the study identified the benefits that can be derived from the introduction of blockchain in the logistics process.

Key words: logistics, innovations, supply chain management, blockchain, intelligent contracts, smart contracts.

УДК 336.63

Кузьмук С. Г.
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Kuzmuk S. H.
post-graduate student of Finance and Credit Department
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ОПТИМИСТИЧНІ УПЕРЕДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКИХ УПРАВЛІНЦІВ

OPTIMISTIC BIAS OF UKRAINIAN MANAGERS

Анотація. У статті проаналізовані очікування українських управлінців щодо розвитку їхнього бізнесу та фактори, що на нього впливають. Досліджено теоретичний фундамент оптимістичних упереджень. Проаналізовано статистичні показники та визначено роль поведінкового оптимізму українських менеджерів.

Ключові слова: оптимізм, оптимістичні упередження, фактори оптимістичних рішень, очікування промислових підприємств, самовпевненість менеджерів.

Постановка проблеми. Розум людини є потужним інструментом. Він може захищати, виправдовувати, обманювати тощо. Одним із проявів впливу розуму людини та її способу мислення у фінансовому вимірі є оптимістичні упередження суб'єктів прийняття рішень. Найкраще вони простежуються в інвестиційній діяльності, де прийняття рішень ґрунтується на аналізі індексів та тенденцій, а в реальних рішеннях власні майбутні успіхи переоцінюються, у результаті чого управлінці очікують нереально високої віддачі (рис. 1).

Оптимістичні упередження управлінців компаній роблять вагомий внесок у викривлення причинно-наслідкових зв'язків між прийняттям успішних фінансових рішень та отриманням фінансового зиску в результаті реалізації фінансових проектів, що забезпечує актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи оптимістичних упереджень розглядаються вченими – прихильниками поведінкових

фінансів як один із найочевидніших проявів ірраціональності економічних суб'єктів у прийнятті рішень. Ця тема досліджується за кордоном такими вченими, як С. Гервайс, Т. О'Дін, Д. Канеман, Д. Ловалло, І. Велч та інші. С. Ховей та В. Кларк запропонували вимірювати оптимістичні упередження через дві детермінанти ризику: абсолютний ризик – коли індивідуум або господарюючі суб'єкти оцінюють вірогідність настання негативної події з власним бізнесом порівняно з фактичним шансом настання негативної події, та порівняльний ризик – коли сукупність суб'єктів оцінюють імовірність відчуття негативної події у власному бізнесі (оцінка їх особистих ризиків) порівняно з іншими

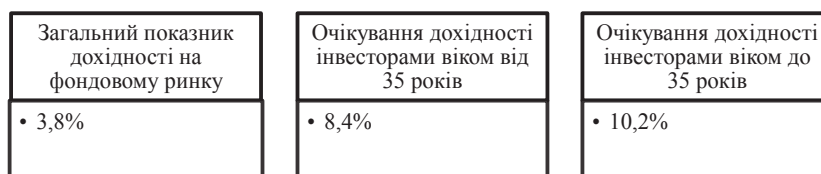


Рис. 1. Огляд компанії з управління активами Schroders очікувань американських інвесторів [1]

суб'єктами в тій же сфері діяльності (оцінка цільового ризику) [2]. Однак проблема аналогічних проявів на практиці українських підприємств реального сектору економіки практично не аналізувалася, що актуалізує це дослідження.

Мета статті – аналіз оцінки українськими управлінцями успішності майбутніх проектів та прояву їх оптимістичних упереджень.

Виклад основного матеріалу. Опитування 672 підприємств – представників різних сфер діяльності, регіонів та зовнішньоекономічної орієнтації, проведене Національним Банком України у лютому-березні 2017 року, щодо очікувань комерційної сфери на 2017 рік [3] дало такі результати: основною перешкодою для розвитку промислових підприємств підприємці називають завищені ціни на енергоносії та матеріали. При цьому в 2017 році компанії очікували продовження поступового збільшення виробництва товарів і послуг (на 6,1%) і уповільнення

темтів інфляції. Крім цього, ми могли стати свідками пожатвання ділової активності (індекс ділових очікувань потенційно мав підвищитися до 113,3%). Ще в 2017 році підприємства планували частіше брати кредити в національній валюті.

Як демонструє це опитування, очікування підприємців щодо розвитку їхнього бізнесу на 2017 рік цілком амбітні. Заглиблюючись у тему менеджерського оптимізму в Україні, проаналізуємо детальніше очікування промислових підприємств (як одного з найбільш значущих складників економіки України) у III кварталі 2017 року та порівняємо отримані результати з оцінкою реалізації конкретних пунктів цими самими підприємствами у II кварталі 2017 року.

Щодо оцінки поточного обсягу замовлень на виробництво продукції (попиту) у промисловості за період до II кв. 2017 року включно, то вона є негативною і становить -31% (рис. 2).

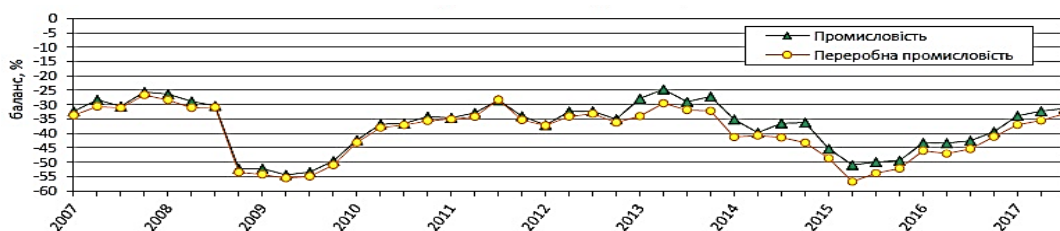


Рис. 2. Оцінка поточного обсягу замовлень на виробництво продукції (попиту) у промисловості (дані сезонно скориговані) [4]

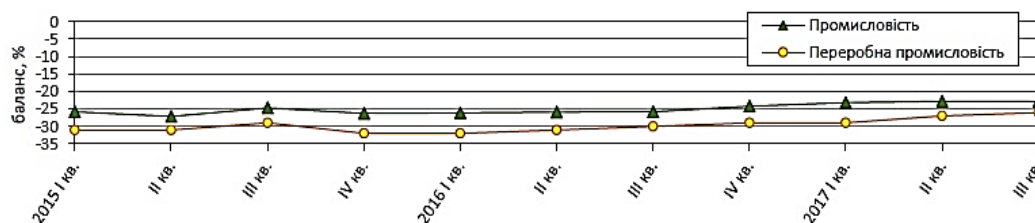


Рис. 3. Оцінка поточного обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції (експортного попиту) у промисловості (дані сезонно скориговані) [4]

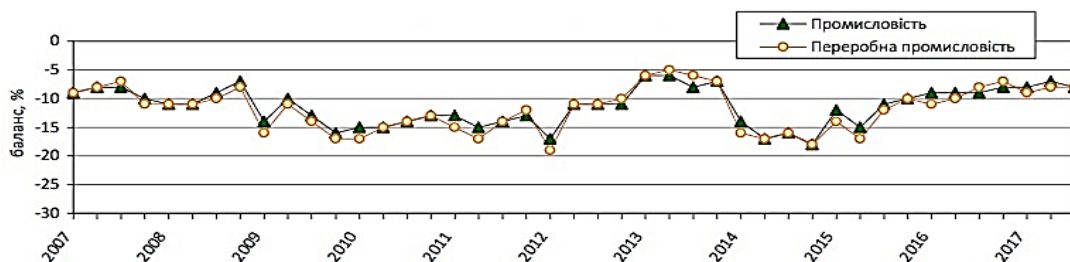


Рис. 4. Оцінка поточного обсягу запасів готової продукції у промисловості (дані сезонно скориговані) [4]

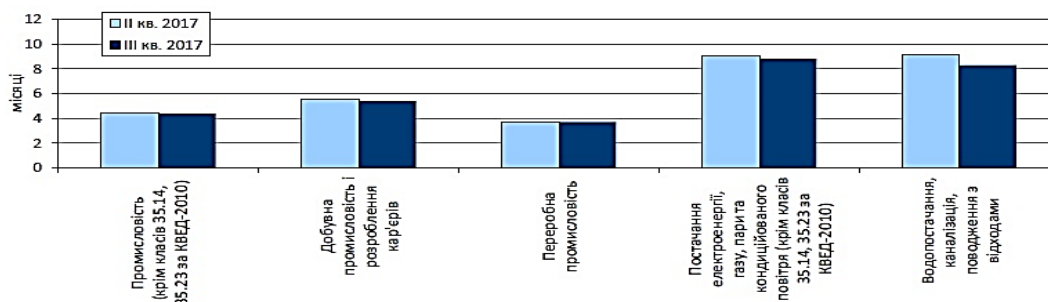


Рис. 5. Очікування щодо забезпеченості замовленнями підприємств різних сфер діяльності (дані сезонно скориговані) [4]

Оцінка поточного обсягу іноземних замовлень на виробництво продукції (експортного попиту) є стабільно негативною, тобто попит з боку іноземних споживачів підприємств не вважають вагомим фактором для успішності власного бізнесу (рис. 3).

Оцінка поточного обсягу запасів готової продукції як у промисловості загалом, так і в переробних галузях є негативною та становить -8% (рис. 4).

У попередніх періодах оцінка за розглянутими показниками є негативною, тобто, виходячи з досвіду ведення бізнесу управлінцями у минулому, у останніх могло скластися враження, що сфера їхньої діяльності не є перспективною для розвитку (розширення) бізнесу, оскільки

в цьому процесі має місце ризик повторення уже пережитих негативних подій (таким міг би бути раціональний висновок, який мав би відобразитися на планах (очікуваннях) керівників підприємств щодо аналогічних показників у подальших періодах за умови, що динаміка продовжуватиме зберігатися). Однак проведені дослідження продемонстрували такі очікування управлінців підприємств промислового виробництва:

- показник забезпеченості замовленнями на наступний квартал (3 місяці) буде еквівалентний понад чотирьом місяцям роботи підприємства (рис. 5);
- збільшення на 1,2 в. п. завантаженості виробничих потужностей, яка в середньому становить 66,7% (рис. 6);

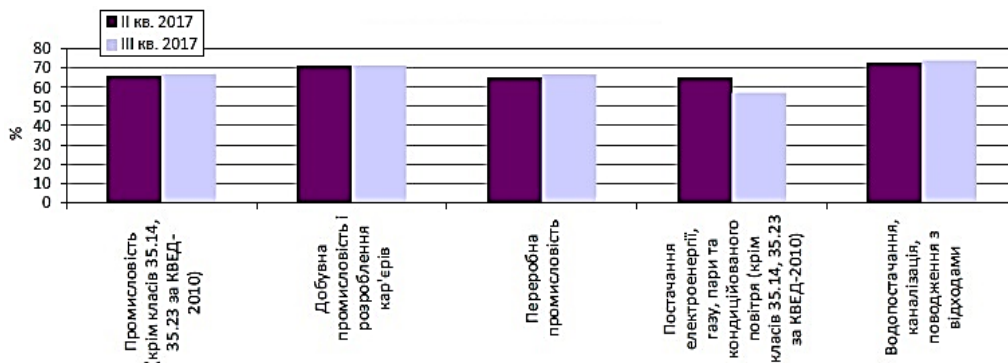


Рис. 6. Завантаженість виробничих потужностей підприємств різних сфер діяльності [4]

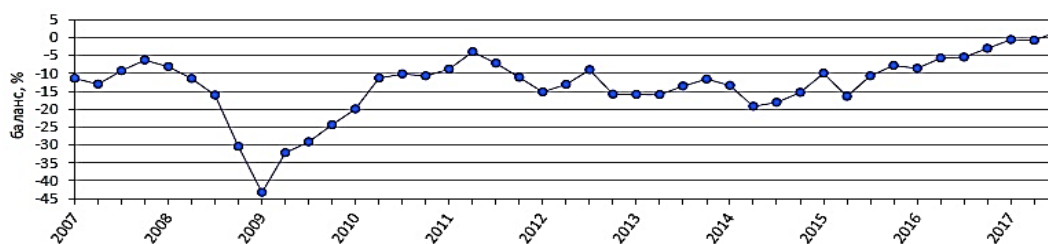


Рис. 7. Очікувані зміни кількості працівників на промислових підприємствах (дані сезонно скориговані) [4]

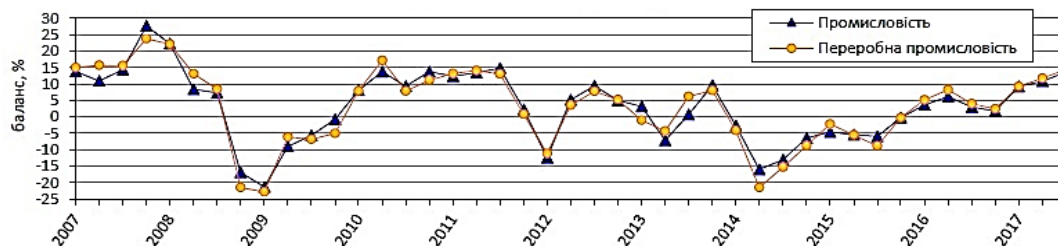


Рис. 8. Очікувані зміни обсягу виробництва продукції у промисловості (дані сезонно скориговані) [4]

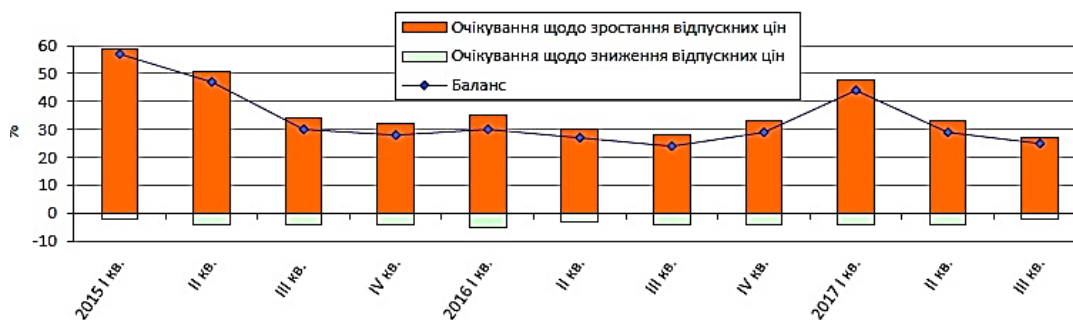


Рис. 9. Очікувані зміни відпускних цін на продукцію промисловості [4]

- збільшення кількості працівників на промислових підприємствах (рис. 7);
- очікування щодо обсягу виробництва продукції в липні-вересні 2017 р. становлять 14% і є позитивними від кінця 2015 року (рис. 8);
- відпускні ціни на продукцію промисловості будуть продовжувати зростати (рис. 9).

Порівняльний аналіз оцінки та очікувань щодо факторів, які визначають рівень виробництва промисловими підприємствами України, демонструє, що останні, усвідомлюючи в результаті власного досвіду несприятливі тенденції розвитку власного бізнесу, у майбутньому в абсолютній більшості розраховують на покращення показників своєї діяльності (збільшення обсягів виробництва, збільшення попиту (в тому числі іноземного), збільшення відпускних цін і тощо), у тому числі за рахунок своїх рішень та особистих якостей. Це підтверджує, що, як і інші суб'єкти прийняття рішень, управлінці реального бізнесу в Україні регулярно перебільшують свої здібності, особливо щодо неоднозначних та важкооцінюваних ризиків, таких як управлінські навички та підприємливість. Їхня самовпевненість може змусити їх припустити, що вони зможуть уникнути або подолати потенційні ризики під час реалізації запланованого курсу розвитку, оскільки вони, найімовірніше, оцінюють свої шанси на успіх як вищі, ніж середньостатистичні у визначеній галузі.

Налаштованість управлінців українських підприємств на розвиток власного бізнесу попри власну негативну оцінку минулих подій підтверджує і динаміка капітальних інвестицій у галузях, оскільки саме рівень капітальних інвестицій демонструє стратегічний напрям діяльності будь-якого підприємства. Так, у 2016 році індекс капітальних інвестицій становив 118%, а у першому півріччі 2017 року – 122,5% наростаючим підсумком [4], а беручи до уваги той факт, що 74,3% (станом на січень-червень 2017 року) капітальних інвестицій освоюються за рахунок власних коштів, стабільно позитивні зміни розміру капітальних інвестицій також свідчить про впевненість управлінців підприємств в успішній реалізації своїх майбутніх проєктів, адже на кону – власні кошти. Це пов'язано з тим, що рішення підприємства щодо інвестування власного капіталу передбачає впевненість власників фірми (акціонерів) у зростанні власного благополуччя в результаті такого вкладання коштів, тобто перевищення віддачі від капітальних інвестицій (у разі отримання довгостроко-

вого ефекту) над витратами, пов'язаними з їх освоєнням, а також підтверджує теорію про те, що люди, які мають безпосереднє відношення до прийняття рішень у бізнесі, надмірно самовпевнені, а це проявляється у схильності переоцінювати точність своїх знань та інформації, якою керуються керівники підприємств у прийнятті рішень (а у ситуації з капітальним бюджетуванням – приводять до переінвестування, або надмірного інвестування). Особливо це проявляється тоді, коли йдеться про комплексні рішення, для яких необхідним є проектування майбутніх грошових потоків для широкого кола невизначених факторів та результатів. Як правило, люди найбільше самовпевнені саме у таких багатокомпонентних питаннях (як, наприклад, капітальні інвестиції). Інші фактори надмірної самовпевненості менеджерів наведені на рис. 10.

Виходячи з наведеної схеми, узагальнюємо, що існують об'єктивні передумови для формування менеджерського оптимізму, в тому числі рекрутинговий відбір, адже амбітний та самовпевнений претендент на роль управлінця зазвичай викликає більше симпатій з боку працедавця порівняно з більш реалістичним претендентом (прогнози якого щодо успішності майбутніх проєктів менш захмарні) і значно більше симпатій порівняно з песимістично налаштованим претендентом на посаду управлінця.

Цим дослідженням ми не намагаємося довести, що управлінський оптимізм є негативним явищем або що менеджери повинні намагатися викоринити цю рису з себе або своїх організацій. Оптимізм породжує набагато більше ентузіазму (а у разі ініціювання нових проєктів – мотивів), ніж реальність (не кажучи вже про песимізм), і оптимізм дає людям змогу підвищувати власну ефективність та бути стійкими у складних ситуаціях або у досяганні складних цілей [8]. Компанії повинні заохочувати оптимізм у своїх працівників, однак водночас вони повинні генерувати реалістичні прогнози, особливо тоді, коли на карту поставлені великі суми грошей. Тут необхідно знайти баланс між оптимізмом та реалізмом – між цілями та прогнозами. Прогресивні цілі (які, однак, потребують значних зусиль) можуть мотивувати виконавців та підвищити шанси на успіх, які, проте, ніколи не досягають показника 100%, а це означає, що частина менеджерів, які прийняли обгрунтоване (на їхню думку) рішення в результаті власної оцінки майбутньої вигоди, зазнала невдачі у процесі реалізації своїх проєктів.

Звернемося до статистичних даних щодо інформації про ймовірність успішного функціонування новоствореного підприємства, і ці дані вкрай промовисті, оскільки, як виявляється, близько половини підприємств закривається протягом перших кількох років. Відповідно до дослідження Б. Кардомі, протягом 10 років функціонування 96% бізнесу зазнають невдачі [9], тобто тільки 4 зі ста підприємств можуть похизуватися десятирічним стажем економічної діяльності у вибраній сфері.

К. Спейтс наводить статистичні дані [10], які засвідчують, що як і в 1995-му, так і в 2010 році протягом першого року функціонування у Сполучених Штатах закривалися близько 20% новостворених підприємств, тобто п'ята частина нового бізнесу не може подолати навіть такий рубіж,



Рис. 10. Фактори надмірної самовпевненості менеджерів підприємств у прийнятті рішень (удосконалено автором на основі [5; 6; 7])

як 1 рік. Однак цим дослідженням автор демонструє, що десятилітній рубіж долають близько третини підприємств, що звучить оптимістичніше порівняно з попередніми висновками.

Щодо практики українського бізнесу, то структурованої статистики щодо закриття активних підприємств – представників різних галузей та сфер діяльності не ведеться, однак Державна служба статистики оприлюднила дані щодо демографії українських підприємств (рис. 11).

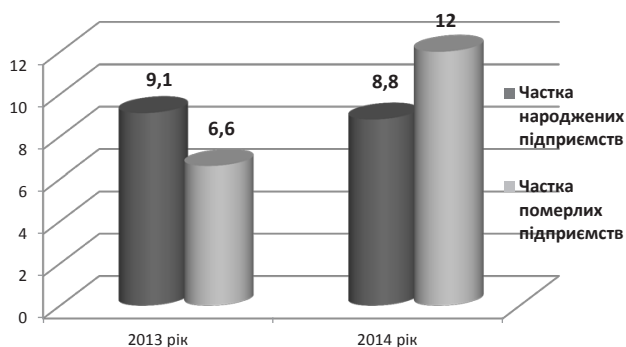


Рис. 11. Показники статистичної демографії підприємств України у 2013 та 2014 роках (у % до їх генеральної сукупності) [4]

Наведені на схемі показники є меншими порівняно із зарубіжними, однак це не завжди свідчить про те, що в Україні бізнеси функціонують більш успішно, оскільки частина із генеральної сукупності українських підприємств є економічно неактивними, що викривляє цю статистику через збільшення вибірки. Водночас окремі онлайн-сервіси та вчені вдаються до оцінки успішності українських компаній різними способами.

Відповідно до даних порталу моніторингу реєстраційних даних компаній України OpenDataBot [11], у 2016 році в Україні 1524 компанії були визнані банкрутами, тобто близько 0,6% всіх підприємств, а у процесі банкрутства знаходяться 2073 підприємства (більшість із них зареєстровані у Київській області, що є невеликою часткою).

Щодо приватних підприємств, то тут статистика менш оптимістична: за 8 місяців 2017 року понад 253 тис. ФОПів припинили свою роботу, а це 13,5% всіх зареєстрованих приватних підприємств [12]. «Лідером» серед областей за показником частки закритих ФОПів виявилася Волинська область, де менше ніж за три квартали 2017 року закрилося 27% активних приватних підприємств, тобто кожен четвертий ФОП. Незважаючи на високий відсоток неуспішних підприємств/підприємців, в Україні кожного тижня відкривається 1333 нових бізнеси, в тому числі щорічно з'являється близько 300-500 стартапів – ще більш ризикований бізнес, серед яких «виживають» всього 20-40 [13]!

Висновки. З погляду економіки загалом показники закриття компаній та відкриття нових не є деструктивним явищем, а навпаки – результатом здорової конкуренції, у процесі якої втриматися на плаву можуть тільки ті з підприємств, співвідношення «якість – ціна» товару яких максимально задовольняє кінцевого споживача, а менш конкурентоспроможні підприємства виходять із ринку. Однак із погляду окремого господарюючого суб'єкта ці процеси засвідчують неготовність конкретного підприємства встояти у конкурентній боротьбі, а це означає, що на стадії планування діяльності новоствореного підприємства управлінці переоцінили власні здібності щодо можливості подолати зовнішні та внутрішні загрози. Причому згідно з 2015/2016 Global Entrepreneurship Report [14] більше половини підприємств припиняють операційну діяльність через брак прибутку або фінансування, що свідчить про неврахування фінансовим менеджментом всіх ризиків, пов'язаних із майбутньою діяльністю.

Водночас ми не вважаємо, що велика кількість невдач у бізнесі найкраще пояснюється тим, що в результаті раціонального вибору приймаючих рішення агентів їх мета не реалізовується через об'єктивні обставини. Радше це є наслідком недосконалого прийняття рішень управліннями, що відповідає базисним положенням теорії оптимістичних упереджень менеджерів. Навчання, жорсткі бар'єри у веденні бізнесу та договірні стимули можуть зменшити спотворення фінансових результатів, які виникають унаслідок оптимістичних упереджень, але є недостатніми для їх усунення.

Список використаних джерел:

1. Suzanne Woolley. Bloomberg. June 16, 2016. «Wanted: Big Returns, Low Risk. (And Millennials? They Want 10.2%)». <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-06-16/wanted-big-returns-low-risk-and-millennials-they-want-10-2>
2. Gouveia Susana O., Valerie Clarke (2001). «Optimistic bias for negative and positive events». Health Education. 101(5): 228-234.
3. Крыжановский В. Чего ждут предприниматели в 2017 году? [Електронний ресурс] / Вениамин Крыжановский // Бизнес Арена. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://arena.ua/2017/05/10/chego-zhdut-predprinimateli-v-ukraine/>
4. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Gervais, Simon. 2010. «Capital budgeting and other investment decisions» Hoboken: Wiley.
6. Gervais, Simon, and Terrance Odean. 2001. «Learning to Be Overconfident». Review of Financial Studies 14:1, 1-27.
7. Kahneman Daniel, and Dan Lovallo. 1993. «Timid Choices and Bold Forecasts: A Cognitive Perspective on Risk Taking.» Management Science 39:1, 17-31.
8. Bernardo Antonio E., and Ivo Welch. 2001. «On the Evolution of Overconfidence and Entrepreneurs». Journal of Economics and Management Strategy 10:3, 301-330.
9. Carmody B. Why 96 Percent of Businesses Fail Within 10 Years [Електронний ресурс] / Bill Carmody. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.inc.com/bill-carmody/why-96-of-businesses-fail-within-10-years.html>
10. Speights K. Success rate: What percentage of businesses fail in their first year? [Електронний ресурс] / Keith Speights. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.usatoday.com/story/money/business/small-business-central/2017/05/21/what-percentage-of-businesses-fail-in-their-first-year/101260716/#>
11. OpenDataBot сповістатиме підприємців про банкрутство контрагентів [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://opendatabot.com/blog/31-bankruptcy>
12. Відслідкуйте закриття ФОПів в реальному часі [Електронний ресурс]. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://opendatabot.com/fop>
13. Баланчук І.С. Становлення стартапів у світі та Україні [Електронний ресурс] / Ірина Сергіївна Баланчук // УкрІНТЕІ – Режим доступу до ресурсу: www.uinpei.kiev.ua/images/files/novosti/09_12_13/6.pptx

14. Kelley D. 2015/16 GLOBAL REPORT [Електронний ресурс] / D. Kelley, S. Singer, M. Herrington // Babson College – Режим доступу до ресурсу: <http://www.gemconsortium.org/report/49480>

Анотація. В статті проаналізовані очікування українських управленців по розвитку їх бізнесу і впливаючі на нього фактори. Исследован теоретический фундамент оптимистичних предубеждений. Проаналізовані статистичні показники і определена роль поведенческого оптимизма українських менеджерів.

Ключевые слова: оптимизм, оптимистичные предубеждения, факторы оптимистичных решений, ожидания промышленных предприятий, самоуверенность менеджеров.

Summary. The expectations of Ukrainian managers regarding their business development and its factors are analyzed in the article. The theoretical basis of optimistic bias is investigated. The statistical indicators on this topic are analyzed and the role of behavioral optimism of Ukrainian managers is determined.

Key words: optimism, optimistic bias, factors of optimistic decisions, expectations of industrial enterprises, managers' self-confidence.

УДК 330.34.01:338.36: 658.5

Легомінова С. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємств та соціальних технологій
Державного університету телекомунікацій (Київ)*

Legominova S. V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
Professor of the Department of economics enterprises and social technologies
State University of Telecommunications (Kyiv)*

ІДЕОГЕНЕЗ КАТЕГОРІЇ СТІЙКОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В АСПЕКТІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

IDEOGENESIS OF THE CATEGORY OF SUSTAINABLE INNOVATION DEVELOPMENT IN THE ASPECT OF FORMING COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISE

Анотація. Досліджено зміст діфініцій «інноваційна активність», «інноваційний процес», «інноваційний розвиток», «стійкий інноваційний розвиток». Проаналізовано особливості розуміння стійкого розвитку зарубіжними та вітчизняними науковцями. Визначено взаємозв'язок між перманентною інноваційною діяльністю у контексті стійкого розвитку із зосередженням уваги на економічному, екологічному та соціальному аспектах та формуванням конкурентних переваг підприємства сучасності і майбутнього.

Ключові слова: інноваційна діяльність, інноваційна активність, інноваційний процес, інноваційний розвиток, стійкий розвиток, стійкий інноваційний розвиток, конкурентні переваги.

Постановка проблеми. Стійкий інноваційний розвиток передбачає оперативне вирішення ключових проблем в економічній, соціальній, екологічній сферах, що зумовлює внесення корективів в управлінські рішення, просування креативних та значущих ідей, ініціатив, які певною мірою відповідають реальним потребам споживача та умотивовують підприємства впроваджувати інновації, ризикувати та формувати стійкі конкурентні переваги на національних та світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формуванням наукового базису вивчення проблем стійкого інноваційного розвитку займалися чимало зарубіжних та вітчизняних науковців (А. Бассен, Л. Бурк, А. Буховац, В. Гугінс, Дж. Елкінгтон, М. Епштейн, Дж. Логздон, К. Мейер, П. Мірвіс, Е. Немлі, Р. Нідумолу, К.С. Прахалад, М. Рангасвами, М. Рой, Д. Шланге).

Дослідженню сутності інноваційної діяльності приділяли увагу Р. Алімов, М. Бажанова, В. Баранчев, П. Завлін, М. Кувшінов, В. Попов, А. Расулев, А. Трифілова, Р. Фатхутдінов.

У процесі наукових пошуків розроблено багато пропозицій, але вагома проблематика поєднання стійкого інноваційного розвитку із формуванням конкурентних переваг вимагає суттєвого доопрацювання.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних положень щодо інноваційного розвитку, висвітленні проблематики та знаходженні певних точок дотику стійкого інноваційного розвитку як головного імперативу щодо формування конкурентних переваг підприємства.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на чисельні спроби вирішення проблеми стійкого інноваційного розвитку, варто зауважити, що сьогодні немає чіткого концепту-