

МІЖНАРОДНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



**НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія:

Економіка і менеджмент

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 26

Частина 1

Одеса
2017

Серію засновано у 2010 р.

Засновник – Міжнародний гуманітарний університет
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

Включено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України
Наказ Міністерства освіти і науки України № 455 від 15.04.2014 р.
Додаток № 5.

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 33.27)

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Міжнародного гуманітарного університету
протокол № 2 від 29.09.2017 р.

Видавнича рада:

С. В. Ківалов, акад. АПН і НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – голова ради; **А. Ф. Крижановський**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф. – заступник голови ради; **М. П. Коваленко**, д-р фіз.-мат. наук, проф.; **С. А. Андронаті**, акад. НАН України; **В. Д. Берназ**, член-кореспондент НАПрН України, д-р юрид. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. А. Зайцев**, д-р техн. наук, проф.; **В. М. Запорожан**, д-р мед. наук, проф., акад. АМН України; **М. З. Згуровський**, акад. НАН України, д-р тех. наук, проф.; **В. А. Кухаренко**, д-р філол. наук, проф.; **І. В. Ступак**, д-р філол. наук, доц.; **Г. П. Пекліна**, д-р мед. наук, проф.; **О. В. Токарев**, Засл. діяч мистецтв України.

Головний редактор серії – д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. П. Коваленко**
Відповідальний секретар серії – **О. М. Назарук**

Редакційна колегія серії «Економіка і менеджмент»:

Б. В. Буркинський, акад. НАН України, д-р екон. наук, проф.; **А. І. Бутенко**, д-р екон. наук, проф.; **В. С. Дога**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Головченко**, д-р екон. наук, проф.; **Д. В. Гнилицька**, д-р екон. наук, доц.; **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, проф.; **О. М. Котлубай**, д-р екон. наук, проф.; **Є. В. Лазарева**, д-р екон. наук; **П. Сауэр**, канд. екон. наук, проф.; **Р. Габдулін**, канд. екон. наук, член-кореспондент МАІН; **В. Ласло**, д-р екон. наук; **Б. А. Волков**, д-р екон. наук, проф.; **В. М. Осипов**, д-р екон. наук, проф.; **Д. М. Пармаклі**, д-р екон. наук, проф.; **Л. А. Бахчиванжи**, канд. екон. наук, доц.; **О. В. Сталінська**, д-р екон. наук, проф.

Повне або часткове передрукування матеріалів, виданих у збірнику
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету»,
допускається лише з письмового дозволу редакції.

При передрукуванні матеріалів посилання
на «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету» обов'язкове.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 20001-9801 ПР від 25.06.2013 р.

Адреса редакції:
Міжнародний гуманітарний університет
вул. Фонтанська дорога 33, м. Одеса, 65009, Україна
Телефон: +38 (099) 967 84 71
Електронна пошта: editor@vestnik-econom.mgu.od.ua
Офіційний сайт: www.vestnik-econom.mgu.od.ua

© Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.
Серія: «Економіка і менеджмент», 2017
© Міжнародний гуманітарний університет, 2017
© Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України, 2017

Тимошенко О.В.,

д.е.н., доцент,

професор кафедри економіки,

Київський національний університет культури і мистецтв

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ

Анотація. У статті досліджено генезис основних підходів до трактування дефініції «конкурентоспроможність національної економіки», оцінено вплив інноваційних упроваджень та досягнень на посилення її рівня, запропоновано комплекс заходів щодо забезпечення високого рівня глобальної конкурентоспроможності на основі формування високоєфективної інноваційної економіки, запровадження політики протекціонізму.

Ключові слова: конкурентоспроможність національної економіки, Індекс глобальної конкурентоспроможності, економічна безпека, протекціонізм, імпортозаміщення, інноваційна економіка, макроекономічне середовище.

Постановка проблеми. Глобалізація, ставши об'єктивною реальністю у XXI ст., трансформує національні економіки, змінює роль держав та саму парадигму соціально-економічної та політичної взаємодії між ними. В окреслених умовах відбувається одночасне послаблення суверенітету одних держав, що були донедавна головними лідерами на світовій арені, повне зuboжіння населення найбідніших країн на фоні подальшого економічного піднесення країн «золотого мільярду». Попри це брати участь у процесах реформатування національних економік із виходом на міжнародні ринки товарів та послуг намагається кожна держава, в тому числі й Україна. Проте для участі «на рівних» (як суб'єкта, а не об'єкта) потрібна не тільки сучасна система захисту від наростаючих зовнішніх загроз, а й потужна конкурентоспроможна національна економіка, зорієнтована на інноваційність та стале економічне зростання.

З огляду на це, дослідження теоретико-методологічних засад формування конкурентоспроможності національної економіки та розроблення пріоритетних напрямів її підвищення, здатних адаптувати економічні системи до закономірностей сучасної парадигми соціально-економічного розвитку, геополітики, є надзвичайно важливою проблемою й актуальним завданням для української держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останнє десятиліття увага до проблем конкурентоспроможності економічних систем значно посилилася як серед зарубіжних учених-економістів, так і серед науковців України. Так, проблемам теоретико-методологічного формування конкурентоспроможності національної економіки та пошуку нових ефективних факторів її підвищення присвячено праці Д. Анжемоглу, К. Баранова, І. Брикова, К. Вергала, А. Донських, К. Кузнецова, С. Радзівської, Д. Робінсона, М. Рогози, С. Романчика, М. Синюченко, Н. Скрипник, Е. Хайрутдінова, В. Шовкалюка, О. Шнипка та ін. Окрім того, ці питання активно досліджуються міжнародними інституціями та організаціями, зокрема: Міжнародним валютним фондом, Всесвітнім економічним форумом, Швейцарським інститутом дослідження кон'юнктури ринку, Європейським банком реконструкції та розвитку тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню чисельність сучасних наукових напрацювань із даної проблематики, недостатньо дослідженими залишилися питання взаємозв'язку понять конкурентоспроможності національної економіки та міжнародної конкурентоспроможності, впливу інноваційних впроваджень на стан економічної системи як основного фактору посилення її рівня, впливу рівня відкритості економічних систем на їх глобальну конкурентоспроможність.

Мета статті полягає в окресленні можливостей та основних напрямів посилення рівня конкурентоспроможності національної економіки за умов використання обмежених фінансових ресурсів держави у напрямі прискореного формування інноваційної економіки, забезпечення довгострокового економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи, що конкурентоспроможність економіки – багатогранне, комплексне та системне поняття, серед науковців прийнято розділяти два основні підходи до його трактування. В першому випадку під конкурентоспроможністю розуміють здатність економічної системи держави в умовах вільного конкурентного середовища задовольняти потреби внутрішнього та зовнішнього ринків та забезпечувати довгострокове економічне зростання [1]. У цьому сенсі таке визначення більш слушно вживати до поняття «конкурентоспроможність національної економіки». У рамках же другого визначення конкурентні переваги національної економіки проявляються виключно на міжнародних ринках та деякою мірою передбачають глобальне лідерство країни. Окреслене визначення є більш уживаним до дефініції «міжнародна конкурентоспроможність».

Досвід високорозвинених країн світу доводить, що чинники конкурентоспроможності постійно змінюються від абсолютних і порівняльних переваг до інноваційних досягнень та впроваджень.

Історичний аспект розвитку інноваційної діяльності на макроекономічному рівні переконує нас у прямому впливі технологічних інновацій на поліпшення життєвих стандартів, досягнення високих темпів економічного зростання та процвітання нації. Так, оцінюючи статистичні особливості темпів економічного зростання чотирьох країн світу (Німеччини, Великобританії, Франції, США), перший Нобелівський лауреат з економіки 1969 р. Я. Тінберген отримав важливі результати, що на ріст національної економіки суттєво впливають не лише такі чинники виробництва, як праця та капітал. Суттєве економічне зростання вчений пояснив дією третього чинника виробництва, а саме фундаментальними нововведеннями, організаційно-управлінськими, науково-технологічними інноваційними процесами [2].

Як відомо, інноваційну активність країни прийнято вимірювати кількістю використаних патентів на 1 млн. населення.

Впродовж 2010–2016 рр. такі країни, як Ізраїль, США, Корея, Тайвань, продемонстрували збільшення даного показника на мільйон осіб на 100, що зумовило пряме зростання ВВП на душу населення у цих країнах [3]. Спробуємо пояснити сутність даних інновацій, а саме їх природу та вплив влади на їх впровадження. Так, у 1623 р. в Англії Статутом монополій було обмежено коло осіб, кому б можна було видавати виняткові права для здійснення певних видів економічної діяльності. Особливий інтерес у цьому контексті викликає факт повної заборони застосування інноваційних технологій, що панував в Англії, Франції на десятиліття раніше. Панувала і розповсюджувалася думка королівської еліти, що впровадження інновацій призведе до повного руйнування життя тих, хто працює за старими технологіями, масового безробіття та політичної нестабільності. Цікавим є приклад про винахід ткацької машини в Англії дослідником Вільямом Лі в 1589 р. Коли В. Лі захотів показати свій винахід англійській королеві Єлизаветі I і отримати патент, який би запобіг копіюванню його машини іншими людьми, він отримав несподівану відповідь: «...Подумай, що принесе твій винахід бідним підданам. Позбавить роботи та перетворить та жебраків» [4, с. 160]. Насправді ж причина була зумовлена зовсім іншим, можливі інноваційні зрушення привели до занепокоєння владних структур щодо можливого реформатування політичних сил та повної втрати їх влади. Саме тому екстрактивні економічні інститути перешкоджали творчій деструкції та встановлювали різноманітні бар'єри щодо впровадження інновацій [4].

Натомість у США патенти отримували люди будь-якого походження. Так, у 1820–1845 рр. лише 19% власників патентів у США мали батьків, які були професіоналами чи походили з відомих родин землевласників [4]. Отже, система патентування та впровадження інновацій у США була найдемократичнішою з усіх країн світу, що, безумовно, позиціонує цю країну як одну з найінноваційніших.

Що стосується фактичних результатів інноваційного розвитку України, то вони характеризуються системою загальних та оціночних індикаторів, інформаційною базою для обчислення яких є статистичні дані Державної служби статистики. Вищезазначені показники за 2000–2016 рр. згруповано в табл. 1.

Дані табл. 1 дають змогу характеризувати інноваційний розвиток в Україні як украй небезпечний, достатньо ризикований та невизначений [7]. Окреслені негативні риси інноваційної діяльності посилюються, враховуючи зазначений автором негативний тренд до зниження переважної більшості досліджуваних показників протягом 2000–2016 рр. Це дає підстави говорити про подальше відставання України від розвинених європейських країн та її низьку інноваційну активність, що у цілому негативно впливає на стан конкурентоспроможності національної економіки.

Так, питома вага підприємств, що займалися та впроваджували інновації у 2000–2016 рр., демонструвала хвилеподібну динаміку: у 2012 р. спостерігалися тенденції до зростання загальної їх кількості, тоді як у 2014 р. кількість таких підприємств досягла критичного рівня. Впродовж 2014–2016 рр. відзначається позитивний тренд до їх збільшення.

Але при цьому необхідно зазначити, що у зв'язку зі змінами в організації та проведенні статистичних спостережень щодо інноваційної діяльності підприємницьких структур порівняння даних за 2015 р. з аналогічними даними попередніх років деякою мірою не є коректним, оскільки не відповідатиме реальним тенденціям. Окрім того, дані за 2014–2016 рр. наведені за результатами державного статистичного спостереження за формою № ІНН «Обстеження інноваційної діяльності підприємств» (за міжнародною методологією), що принципово відрізняється від попередньої методики, а починаючи зі звіту за 2015 р. державні статистичні спостереження щодо кількості докторів та кандидатів наук в економіці України взагалі ска-

Таблиця 1

Оцінка основних показників, що характеризують інноваційну активність України за 2000–2016 рр.

Показники	Роки								
	2000	2005	2008	2009	2010	2013	2014	2015	2016
1. Кількість організацій, які виконують наукові дослідження і розробки	1490	1510	1378	1340	1303	1143	999	978	-
2. Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	1978,4	4818,6	8538,9	8653,7	9867,1	11781,1	10950,7	12611,0	11530,7
3. Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	1,16	1,09	0,9	0,95	0,9	0,8	0,69	0,64	0,63
4. Загальна кількість науковців, осіб	120773	105512	94138	92403	89564	77853	69404	63864	-
5. Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	18,0	11,9	13,0	12,8	13,8	16,8	16,1	17,4	18,9
6. Загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності, млн. грн., у т. ч.	1757,1	5751,6	11994,2	7949,9	8045,5	9562,6	7695,9	13813,7	23229,5
– за рахунок власних коштів, % до загальної суми	79,6	87,7	60,6	65,0	59,4	72,9	85,0	97,2	94,7
– за рахунок коштів Державного бюджету України, % до загальної суми	0,4	0,5	2,8	1,6	1,1	0,3	4,5	0,4	0,8
– за рахунок коштів іноземних інвесторів, % до загальної суми	7,6	2,7	1,0	19,0	30,0	13,1	1,8	0,4	0,1
– інші джерела фінансування	12,3	9,0	35,7	14,3	9,6	13,7	8,7	2,0	4,3
7. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	14,8	8,2	10,8	10,7	11,5	13,6	12,2	15,2	16,6
8. Питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промисловості, %	9,4	6,5	5,9	4,8	3,8	3,3	2,5	1,4	-

Джерело: розроблено автором на основі [5; 6]

совані [5]. Досить неоднозначне ставлення щодо віднесення підприємств та їх продукції до категорії «інноваційна», згідно з Методологічними коментарями Державної служби статистики, що передбачає деякою мірою подвійний її облік.

У табл. 1 наведено дані щодо витрат на фінансування інноваційної діяльності. Впродовж аналізованого нами періоду можна спостерігати тенденцію щодо зростання їх розміру в абсолютних величинах. При цьому необхідно зазначити, що позитивна динаміка не є виправданою і повністю нівелюється інфляційними чинниками в Україні. Щодо структури джерел формування фінансових ресурсів інноваційних підприємств в Україні можна відзначити суттєві деформації в їх структурі протягом аналізованого періоду. Так, упродовж 2005–2011 рр. спостерігається суттєве зменшення у структурі витрат частки власних коштів, натомість 2012–2016 рр. характеризуються тенденцією до їх збільшення. Негативним явищем залишається досить низька питома вага в обсягах фінансування інноваційної діяльності підприємств коштів Державного бюджету та зовнішнього фінансування, у тому числі коштів іноземних інвесторів. Так, питома вага фінансування технологічних нововведень за рахунок коштів Державного бюджету протягом аналізованого періоду не перевищує 2,8% у 2008 р. та 4,5% у 2014 р. і залишається на небезпечному рівні порівняно з інноваційно розвиненими країнами світу. За рахунок коштів іноземних інвесторів у 2010 р. вдалося залучити до 30% у загальній структурі власних та залучених джерел, тоді як протягом кризових 2013–2016 рр. частка іноземного фінансування є доволі низькою (у 2013 р. – 13,1%; у 2014 р. – 1,8%; у 2015 р. – 0,4%; у 2016 р. – 1,0%). Дані явища можна пояснити нестабільністю воєнно-політичної та фінансово-економічної ситуації, низькою інвестиційною привабливістю економіки України, несумісністю інтересів монопольно-олігархічних владних структур та переважної більшості населення України.

Велике занепокоєння викликає досить низька частка обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у відсотках до ВВП. За останні 17 років цей показник не перевищував 1,16%, а впродовж 2014–2016 рр. – 0,7%. До того ж у розвинутих країнах обсяги витрат на наукову діяльність в абсолютних розмірах є набагато більшими. Найбільша частка фінансування науки спостерігається в таких країнах, як Ізраїль (в Україні частка витрат була меншою у 5,1 рази), Японія (у 4,0 рази), Фінляндія (у 4,5 рази) [8]. У країнах – членах ЄС також як орієнтир для визначення обсягів фінансування розвитку науки прийнято показник, що становить не менше 3% національного ВВП [9]. Ураховуючи, що частка обсягу наукових та науково-технічних робіт у відсотках до ВВП України постійно зменшується, це дає підстави зробити висновок про значне відставання України від провідних високотехнологічних країн.

Отже, у сучасних умовах глобального перерозподілу стратегічних ресурсів основним фактором підвищення рівня конкурентоспроможності національних економік є ефективний розвиток інноваційної сфери, що потребує створення умов для підвищення рівня захисту прав інтелектуальної власності, посилення інноваційного потенціалу за рахунок формування ефективного механізму фінансування інноваційних технологій, забезпечення сприятливого клімату для науково-дослідницької роботи вітчизняних науковців і залучення підприємств до високотехнологічного та модернізованого обладнання [10].

Крім того, інноваційна діяльність за своєю природою є ризикованою й означає жертвування сьогоднішнім днем заради найкращих результатів завтра [4, с. 117], тому основним сти-

мулом інноваційних перетворень повинні бути досягнення, переваги й високі прибутки від реалізації нововведень у майбутньому.

Далі проаналізуємо вплив рівня відкритості національної економіки на посилення її конкурентоспроможності. З одного боку, а саме в стратегічному плані, процвітання нації гарантує тільки відкрита конкурентоспроможна національна економіка. Але, на жаль, нині імідж України на світовому ринку – це імідж країни – сировинного придатка, яка поставляє на європейський ринок сировинні товари, переважно за зовнішньоторговельними контрактами і за порівняно низькими експортними цінами. Крім того, 61% потреб внутрішнього ринку забезпечується імпортом товарів, а за деякими сегментами ринку залежність від зовнішнього постачання досягає 90–100%.

На основі проведених автором попередніх досліджень доведено, що зі зростанням рівня відкритості економіки та посиленого впливу наростаючих глобальних викликів та загроз показники покриття імпорту експортом та рівень експорту погіршуються, що свідчить про низький рівень конкурентоспроможності національної економіки на зовнішніх ринках. Навіть коли українська економіка демонструвала позитивні темпи економічного зростання, так звана фаза економічного піднесення 2000–2008 рр., за своєю природою дане пожвавлення носило депресивний характер [10], адже зростання макроекономічних показників можна пояснити зростанням світових цін на сировину, оскільки економічна система України досить щільно прив'язана до кон'юнктури світових цін на метал та сільськогосподарську продукцію.

Власна позиція автора щодо забезпечення самодостатності національного господарства та посилення рівня конкурентоспроможності національної економіки, належного позиціонування України у координатах світового фінансово-економічного простору повинна базуватися на засадах жорсткого протекціонізму та впровадження політики «імпортозаміщення», розширення виробництва вітчизняних товарів та послуг, обмеження постачання імпортних товарів сектором державного управління. Так, за рахунок протекціоністських заходів можна відновити «стагнуючі» виробництва, що, своєю чергою, призведе до зростання кількості робочих місць із належним рівнем оплати праці [11]. Цей захід позитивно впливатиме на припинення масової еміграції висококваліфікованої робочої сили до країн – членів Європейського Союзу, що зумовлено прийняттям безвізового режиму. Використовуючи протекціоністські заходи, а саме адміністративні важелі, можна забезпечити соціальну захищеність малозабезпечених верств населення, безкоштовну освіту, медицину тощо.

Автор повною мірою розуміє, що у світових масштабах у довгостроковій перспективі важелі та заходи протекціоністської політики можуть призвести до історичного краху національної економіки, але в умовах нової економічної реальності в Україні дані заходи є важливими та аргументованими (нераціональна структура імпорту, політика «імпортозаміщення» Російської Федерації, воєнно-політичний конфлікт України, втрата материкової території країни, неефективна система квотування для продукції агропромислового комплексу, встановлена ЄС, тощо). Крім того, не можна залишити поза увагою, що нині переважна більшість країн світу також відстоює позиції протекціонізму.

Так, США беруть курс на протекціонізм замість вільного розвитку міжнародної торгівлі. Перемога на президентських виборах Дональда Трампа призвела до суттєвих змін зовніш-

неополітичних підходів США, оскільки робиться акцент на ізоляціонізм, зосередження на американських інтересах, відмову від активного втручання у світові справи, негативне ставлення до глобалізації. Китай також завжди був протекціоністським. Лише одна Україна починаючи з 1991 р. постійно позиціонувала себе як відкрита економіка, економіка глобалізована, що призвело до зменшення фізичного обсягу ВВП за 25 років майже на 40% [6], погіршення життєвих стандартів, високого рівня тіньової економіки, корумпованості влади, відстоювання інтересів олігархічних структур, залежність населення України від постачання імпортованих товарів та послуг, зниження рейтингових позицій країни за всіма міжнародними індексами, втрата позицій конкурентоспроможності національної економіки за Індексом глобальної конкурентоспроможності.

Доцільним у контексті даного дослідження проаналізувати рейтингові позиції України за даним індексом. У цілому слід окреслити, що Індекс глобальної конкурентоспроможності розраховується за методикою Всесвітнього економічного форуму і передбачає принципову особливість рейтингування країн світу, оскільки враховує концепцію стадій економічного розвитку кожної країни. Рейтингування країн світу за даним індексом передбачає розрахунок інтегрального показника на основі оцінки понад 100 змінних та комбінації загальнодоступних статистичних даних і результатів глобального опитування керівників компаній. У табл. 2 представлено рейтингові позиції України та країн – лідерів за індексом глобальної конкурентоспроможності за 2001–2017 рр.

Як видно з представлених даних табл. 2, протягом аналізованого періоду лідируючі місця у міжнародній рейтинг-системі за Індексом глобальної конкурентоспроможності займають такі країни, як Фінляндія, США, Сінгапур, Швеція, Нідерланди. Оцінюючи основні субіндикатори даного Індeksu, можна стверджувати, що саме ці країни позиціонують себе як основні експортери високотехнологічного обладнання та інноваційної продукції [13; 14]. Це ще раз підтверджує пряму залежність рівня конкурентоспроможності від здатності країни до інновацій, від якості науково-дослідних інститутів, від питомої ваги витрат компаній на дослідження та розробки в їх загальній структурі, від кількості науковців та дослідників у країні (основні складники субіндексу «Інновації та фактори вдосконалення»).

Щодо рейтингових позицій України, то протягом 2000–2017 рр. за Індексом глобальної конкурентоспроможності вона демонструвала хвилеподібну динаміку зі значним відставанням від високорозвинених країн із значними конкурентними перевагами. Так, за даними Всесвітнього економічного форуму, у 2017 р. Україна посіла 85-е місце серед 138 країн, які приймали участь у рейтингу, втративши при цьому шість позицій порівняно з 2015 р. та 16 позицій порівняно з 2001 р. Також відзначається негативна динаміка не тільки у втраті рейтингових позицій України за своєю конкурентоспроможністю, а й у зменшенні самого Індeksu (у 2012 р. значення індексу – 4,14 бали; у 2013 р. – 4,05 бали; у 2015 р. – 4,03 бали; у 2016–2017 рр. – 4,0 бали).

Під час формування рейтингу та розрахунку Індeksu глобальної конкурентоспроможності враховуються 12 чинників. Проаналізуємо вагомість впливу кожного індикатора на загальний показник в Україні за 2013–2017 рр. (табл. 3).

Основними причинами, що гальмують економічне піднесення України та значно впливають на регрес у її рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності, є такі:

1. Марнотратство державних коштів, зловживання влади, її корумпованість та відсутність регуляторних механізмів створення безпечового економічного середовища (наприклад, за складником «Інституції» Україна займала у 2015 р. – 130-е місце, у 2017 р. – 129-е). За даним субіндикатором у рейтингу Індeksu глобальної конкурентоспроможності економіку України, з повною відповідальністю, можна охарактеризувати як клептократичну, коли корупція та зловживання є основою життя суспільства.

2. За складником «Макроекономічне середовище» в 2017 р. Україна займала 128-е місце, що на 23 позиції нижче, ніж у 2015 р. Велике занепокоєння викликають зниження рейтингових позицій за показниками «Інфляція» та «Державний борг», позитивною динамікою відзначено зростання у рейтингу за показниками «Баланс державного бюджету» та «Валові національні заощадження». Зниження кредитного рейтингу країни майже в два рази (із 66-го місця в 2015 р. до 113-го місця в 2017 р.) зумовлене зростанням державного боргу: за даними Міністерства фінансів, державний та гарантований державою борг України у 2015 р. становив 65,5 млрд. дол. США, а станом на 31 грудня 2016 р. – 1 929,76 млрд. грн., або 70,97 млрд. дол. США [17]. Середньорічний темп росту інфляції зафіксований

Таблиця 2

Позиція України та країн – лідерів у міжнародній рейтинг-системі за Індексом глобальної конкурентоспроможності за 2000–2016 рр.

№	2000-2001		2004-2005		2009-2010		2014-2015		2015-2016		2016-2017	
1	Фінляндія	6,03	Фінляндія	5,94	Швейцарія	5,63	Швейцарія	5,70	Швейцарія	5,76	Швейцарія	5,81
2	США	5,95	США	5,81	Швеція	5,56	Сінгапур	5,65	Сінгапур	5,68	Сінгапур	5,72
3	Канада	5,87	Швеція	5,65	Сінгапур	5,48	США	5,54	США	5,61	США	5,70
4	Сінгапур	5,84	Данія	5,65	США	5,43	Фінляндія	5,50	Німеччина	5,53	Нідерланди	5,57
5	Австралія	5,74	Тайвань	5,58	Німеччина	5,39	Німеччина	5,49	Нідерланди	5,50	Німеччина	5,57
6	Норвегія	5,64	Сінгапур	5,48	Японія	5,37	Японія	5,47	Японія	5,47	Швеція	5,53
7	Тайвань	5,59	Ісландія	5,48	Фінляндія	5,37	Гонконг	5,46	Гонконг	5,46	Гонконг	5,46
8	Нідерланди	5,56	Швейцарія	5,46	Нідерланди	5,33	Нідерланди	5,45	Фінляндія	5,45	Фінляндія	5,45
9	Швеція	5,55	Норвегія	5,40	Данія	5,32	Велика Британія	5,41	Швеція	5,43	Швеція	5,43
10	Нова Зеландія	5,53	Австралія	5,21	Канада	5,30	Швеція	5,41	Велика Британія	5,43	Велика Британія	5,43
-	Україна – 69	3,26	Україна – 84	3,30	Україна – 89	3,90	Україна – 76	4,14	Україна – 79	4,03	Україна – 85	4,0

Джерело: розроблено автором на основі [12]

Позиція України за основними складниками GCI за 2014–2017 рр.

Індекс глобальної конкурентоспроможності та його складові	Роки						Відхилення, 2017/2014	
	2014-2015 (142 країни)		2015-2016 (140 країн)		2016-2017 (139 країн)		місце	Бал
	місце	бал	місце	бал	місце	бал		
GCI	76	4,1	79	4,0	85	4,0	-9	-0,1
Основні вимоги	87	4,4	101	4,1	102	4,0	-15	-0,3
Інституції (державні та приватні)	130	3,0	130	3,1	129	3,0	+1	-
Інфраструктура (транспортна, електрика, телефонна)	68	4,2	130	4,1	75	3,9	-7	-0,3
Макроекономічне середовище	105	4,1	69	3,1	128	3,2	-23	-0,9
Охорона здоров'я та початкова освіта	43	6,1	45	6,1	54	6,0	-11	-0,1
Підсилювачі продуктивності	67	4,1	65	4,1	74	4,0	-7	-0,1
Вища освіта і професійна підготовка (частка та якість освіти, навчання за місцем роботи)	40	4,9	34	5,0	33	5,1	+7	+0,2
Ефективність ринку товарів	112	4,0	106	4,0	108	4,0	+4	-
Ефективність ринку праці (здатність країни утримувати та залучати таланти, гнучкість)	80	4,1	56	4,3	73	4,2	+7	+0,1
Ефективність розвитку фінансового ринку	107	3,5	121	3,2	130	3,0	-23	-0,5
Технологічна готовність	85	3,5	86	3,4	85	3,6	-	+0,1
Розмір ринку	38	4,6	45	4,5	47	4,4	-9	-0,2
Інновації та фактори вдосконалення	92	3,4	72	3,6	73	3,5	+19	+0,1
Відповідність бізнесу сучасним вимогам	99	3,7	91	3,7	98	3,6	+1	-0,1
Інновації	81	3,2	54	3,4	52	3,4	+29	+0,2

Джерело: розроблено автором на основі [12; 15; 16]

у таких розмірах: у 2014 р. – 112,1%; у 2015 р. – 148,7%; у 2016 р. – 113,9% [18].

3. Останні позиції у рейтингу Україна займає за показником «Ефективність ринку товарів» (у 2014 р. – 112-е місце серед 142 досліджуваних країн; у 2015 р. – 106-е місце серед 140 країн; у 2016 р. – 108-е місце серед 139 країн). Незважаючи на поліпшення рейтингових позицій України за даним субіндикатором, конкурентне середовище в Україні не створює стимулів до підприємницької діяльності, відсутні механізми стимулювання розвитку малого та середнього підприємництва.

4. Погіршення позиції у розвитку фінансового ринку (за 2014–2017 рр. Україна втратила 23 рейтингових позиції та посіла 130-е місце) за рахунок неефективної грошово-кредитної системи, зокрема нестабільності банківської системи (за даними НБУ, на стадії ліквідації перебуває понад 80 банків, а виплати з Фонду гарантування вкладів фізичних осіб сягнули 9% ВВП), досить низької доступності фінансових послуг та відсутності венчурного капіталу.

Разом із тим Україна в 2017 р. порівняно з 2014 р. значно поліпшила свої позиції за такими показниками: «Вища освіта і професійна підготовка» – на сім позицій, зокрема позитивних зрушень було досягнуто такими субіндикаторами, як «Якість освітньої системи», «Якість природничої та математичної освіти», «Доступ до Інтернету в школах»; «Ефективність ринку праці», позитивна динаміка відмічена за такими складниками, як «Гнучкість визначення оплати праці», «Вплив оподаткування на стимули до роботи», «Здатність країни утримувати таланти», «Здатність країни залучати таланти»; «Інновації».

Висновки. Для посилення рівня конкурентоспроможності національної економіки необхідно впровадити комплекс взаємопов'язаних та послідовних організаційно-управлінських

заходів. Зокрема: 1) необхідно зрозуміти, що конкурентну боротьбу в умовах глобального перерозподілу стратегічних ресурсів можливо витримати лише за умов формування високоефективної інноваційної економіки. У цьому контексті необхідно заохочувати інноваційну діяльність в Україні на основі проведення послідовної науково-технічної політики щодо впровадження інновацій промисловими підприємствами й запровадження нових технологій для підприємств у сфері послуг; нарощувати частку високотехнологічного експорту в його загальній структурі; стимулювати на державному рівні збільшення питомої ваги витрат компаній на дослідження та розробки; 2) для підвищення рейтингу України за показником глобальної конкурентоспроможності варто звернути особливу увагу на поліпшення позицій за субіндикаторами: «Макроекономічне середовище», зокрема «Інфляція» та «Державний борг»; «Державні та приватні інституції», зокрема «Зловживання впливом державних інституцій», «Марнотратство державних витрат», «Безпека», «Корпоративна етика», «Підзвітність»; «Ефективність ринку товарів»; «Ефективність фінансового ринку»; 3) для підвищення рейтингових позицій та конкурентних переваг України на світових ринках необхідно розробити державну програму підтримки експортоорієнтованих підприємств щодо заохочення експорту готової продукції з високим рівнем доданої вартості; формування експансійної політики на засадах розширення, як географічної, так і товарної структури експорту; 4) підтримка розвитку національного господарства на засадах самодостатності та політики «протекціонізму», що надасть можливість зменшити рівень імпорту країни, наростити національне господарство та у цілому позитивно впливатиме на економічну конкурентоспроможність України.

Література:

1. Донських А.С. Конкурентоспроможність аграрних підприємств та фактори, що її визначають / А.С. Донських // Ефективна економіка. – 2011. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=850.
2. Тинберген Я. Математические модели экономического роста / Я. Тинберген, Х. Босс. – М. : Прогресс, 1967. – 328 с.
3. Україну врятують інновації // Урядовий кур'єр від 11 серпня 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/ukrayinu-vryatuyut-innovaciyi>.
4. Анжемоглу Д., Робінсон Дж. Чому нації занепадають / Д. Анжемоглу, Дж. Робінсон ; пер. з англ. О. Дем'янчук ; 2-ге вид., випр. – К. : Наш формат, 2017. – 440 с.
5. Наука, технології та інновації. Економічна статистика / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Національні рахунки. Економічна статистика / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r.htm.
7. Рогоза М.С. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : [монографія] / М.С. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.
8. Форсайт та побудова стратегії соціально-економічного розвитку України на середньостроковому (до 2020 року) і довгостроковому (до 2030 року) часових горизонтах / Наук. керівник проекту акад. НАН України М.З. Згуровський. – К. : Політехніка, 2016. – 184 с.
9. Кузнєцов К. Криза руйнує інноваційний розвиток в Україні / К. Кузнєцов // Економічна правда. – 2009. – 20 трав. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/publications/4a140101ed7dd/view-print>.
10. Тимошенко О.В. Економічна безпека національної економіки в умовах глобалізації : [монографія] / О.В. Тимошенко. – Київ : Наш Формат, 2016. – 384 с.
11. Шнипко О.С. Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы : [монографія] / О.С. Шнипко. – К. : Генеза, 2007. – 376 с.
12. GDP. The World Bank [Online]. – available at : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.
13. Шовкалюк В.С. Інноваційний розвиток України: особливості 2012 року / В.С. Шовкалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www1.nas.gov.ua/publications/>.
14. Романчик Т.В. Аналіз стану інноваційної економіки України / Т.В. Романчик // Бізнес Інформ. – 2015. – № 5. – С. 111–114.
15. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analytika/rozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-1>.
16. Скрипник Н.С., Хайрутдінов Е.О. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність і підходи до тлумачення / Н.С. Скрипник, Е.О. Хайрутдінов // Науковий вісник Херсонського державного університету – 2016. – Вип. 16. – Ч. 4. – С. 34–38.
17. Державний борг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/>.
18. Зведена таблиця індексів інфляції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/SH000042.

Тимошенко О.В. Конкурентоспособность национальной экономики: теоретико-методологические аспекты

Аннотация. В статье исследован генезис основных подходов к пониманию сущности дефиниции «конкурентоспособность национальной экономики», оценено влияние инновационных внедрений и достижений на усиление ее уровня, предложен комплекс последовательных действий по обеспечению высокого уровня глобальной конкурентоспособности на основе формирования высокоэффективной инновационной экономики, введения политики протекционизма.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, Индекс глобальной конкурентоспособности, экономическая безопасность, протекционизм, импортозамещение, инновационная экономика, макроэкономическая среда.

Tymoshenko O.V. The competitiveness of the national economy: theoretical and methodological aspects

Summary. This article explores the genesis of the main approaches to the interpretation of the definition of “competitiveness of the national economy”, estimates impact of innovative implementations and achievements on its level strengthening, and suggests a set of measures aimed at ensuring a high level of global competitiveness on the basis of the formation of highly effective innovation of the economy, the introduction of a policy of “protectionism”.

Keywords: competitiveness of national economy, Global Competitiveness Index, economic security, protectionism, import substitution, innovative economy, macroeconomic environment.

*Давиденко І.В.,**к.е.н., доцент,**доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет*

ГЛЕМПІНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА РОЗВИТКУ ЕКОТУРИЗМУ

Анотація. У статті підкреслено основні положення та принципи екотуризму. Розглянуто глемпінг як нову перспективну форму організації екотуризму. Дано визначення та історія виникнення глемпінгу. Визначено основні риси та необхідні складники організації глемпінгу. Запропоновано напрями впровадження глемпінгу в Україні.

Ключові слова: екотуризм, турист, відпочинок, природні території, глемпінг, засоби розміщення, національний природний парк.

Постановка проблеми. Туризм – одна з найпотужніших та екологічно вимогливих галузей світового господарства. У зв'язку зі зростаючим антропогенним впливом дуже актуально стоїть проблема збереження природного характеру ландшафтів районів масового туризму та відпочинку людей. У найважливіших міжнародних документах останнього десятиріччя, присвячених проблемам навколишнього середовища і гармонійного розвитку людства, велика увага приділяється екологічній культурі та свідомості, інформованості людей про екологічну ситуацію у світі, регіоні, на місці проживання, їх обізнаності з можливими шляхами вирішення різних екологічних проблем, із концептуальними підходами до збереження біосфери і цивілізації. Сучасний підхід до екологічного виховання має свій прояв й у сфері туризму. Однією з найбільш ефективних форм екологічного виховання є організація подорожей для відвідування мало змінених людиною природних територій, об'єктів природно-заповідного фонду, інакше кажучи, екотуризм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням екотуризму присвячено багато робіт учених: О.О. Бейдика, Л.Г. Богуш, О.Ю. Дмитрука, Ю.В. Зінько, О.О. Любіцевої, М.П. Мальської, М.Й. Рутинського, В.В. Смал, І.В. Смаля, В.В. Храбовченко, В.В. Худо та ін. У цих працях детально висвітлюється понятійно-термінологічний апарат, систематизуються підходи до визначення екотуризму як окремого виду туризму, підкреслюється важливість та значення екотуризму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання, пов'язані з розвитком нових форм здійснення екотуристичної діяльності, зокрема з такою формою, як глемпінг, залишаються не розкритими, наукові праці з даної проблематики майже відсутні.

Мета статті полягає у визначенні та характеристиці глемпінгу як нової перспективної форми здійснення екотуризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «екотуризм» трактується по-різному. Оскільки префікс «еко» означає вивчення загальних законів функціонування екосистем, то екотуризм можна розглядати як подорож для відпочинку та знайомства з новими регіонами та об'єктами й усвідомлення себе як складової частини природної або штучно зміненої екосистеми. Іншими словами, екотуризм – це культурний відпочинок

на природі, який не завдає збитків навколишньому середовищу та дає змогу зберігати й відновлювати біологічну різноманітність та абіотичні умови існування живих організмів. Екотуризм орієнтує на відвідування мало змінених природних територій, а це вимагає суворого дотримання правил охорони довкілля [1].

Екотуризм ґрунтується на таких концептуальних положеннях:

- мінімізація негативного впливу туристів на природне середовище та його компоненти за максимального туристичного використання;
- гармонійне поєднання людини, природного середовища та туристичної інфраструктури;
- відвідування рекреаційних природно-заповідних територій та об'єктів;
- науково-пізнавальне освоєння природного (біологічного, ландшафтного, пейзажного) різноманіття і гуманістичного потенціалу рекреаційних територій.

Проаналізувавши існуючі наявні визначення та характерні риси екотуризму, можна виділити основні принципи екотуристичної діяльності:

- екотуризм стимулює та задовольняє потребу людини спілкуватися з природою шляхом відвідування незмінених або майже незмінених діяльністю людини територій;
- екотуризм характеризується незначним впливом на довкілля. Саме із цієї причини екотуристичні подорожі можуть проводитися до природних територій, що суворо охороняються;
- екотуристична діяльність запобігає негативному впливу на природу й культуру, сприяє охороні природи та гармонійному соціально-економічному розвитку територій;
- екотуризм – це подорожі, які поєднують відпочинок та екологічне виховання, сприяють збільшенню рівня культури взаємовідносин людини та природи, формуванню почуття особистої відповідальності за стан навколишнього середовища.

Головним для популяризації екотуризму є те, що він поєднує туризм і охорону довкілля, забезпечуючи, таким чином, економічні стимули охорони природи. Корисним є також підвищення суспільної свідомості та посилення розуміння взаємозв'язків між навколишнім середовищем і широким спектром культурних перспектив для суспільства. Ключова цінність екотуризму полягає у можливості забезпечити рівновагу між комерційною діяльністю індустрії туризму та екологічною безпекою [1, с. 115–116].

Екологічний туризм порівняно з іншими видами туризму має більше виражену соціально-економічну спрямованість. Правильно організована діяльність із розвитку цього виду туризму може дати як природоохоронним територіям, так і місцевому населенню регіону, що спеціалізується на екотуризмі, нові економічні можливості і тим самим зайняти істотне місце в економіці регіону.

Нині світовий екотуристичний продукт значно змінюється та ускладнюється. Раніше для відпочинку на природі, у природоохоронних територіях, застосовувалися, як правило, кемпінги, які являли собою палаткові табори з дуже обмеженим сервісом. Такий відпочинок часто пов'язаний із відсутністю санітарно-побутових зручностей. Однак у перше десятиліття XXI ст. бурхливий розвиток кемпінгів оформився у провідний тренд розвитку світової туристичної галузі. Деякі вчені називають цю тенденцію мегатрендом, який знаменує собою зміну парадигми туризму: зміну пасивного споживання турпродуктів, сформованих туроператорами для рекреантів, активною організацією подорожей і відпочинку самими рекреантами (самостійний туризм). Розвиток кемпінгів продовжується й нині. Форми надання таких послуг удосконалюються, створюються нові види, розширюється асортимент послуг, якісно підвищується рівень сервісу та комфорту.

У цілому тенденція розвитку кемпінгів пов'язана з багатьма чинниками, найважливішими з яких можна назвати такі:

1. Зміна глобального клімату і погіршення екології, які сприяли формуванню у масовій свідомості уявлень про те, що природних територій не вистачає, а майбутні покоління взагалі можуть бути позбавленими таких природних територій. Цей мотив відбився у різкому збільшенні масового сімейного самодіяльного туризму (наприклад, соціальні кемпінги, сімейний кемпінг у Центральному парку Нью-Йорка, кемпінги для бабусь-дідухів з онуками).

2. Нові ресурсозберігаючі технології, а також технології у сфері екоінжинірингу дали змогу знайти нові рішення для проектування і будівництва кемпінгів в особливих природоохоронних територіях, національних парках, заповідниках без збитку для природи. Багато парків розваг використали «зелені» технології будівництва кемпінгів, щоб запропонувати людям комфортні умови для проживання і збільшити тривалість їх перебування в парках.

3. Глобальні економічні потрясіння у світі стимулювали розвиток нової, більш економічної моделі формування бюджету турів самодіяльними туристами. На перший план стали виходити такі чинники, як вартість трансферу і розміщення. Передусім цей фактор вплинув на активний розвиток автотуризму, особливо такого явища в автотуризмі, як караванінг – подорож в автобудинках і житлових причепах (каравани).

4. Епоха телебачення змінилася епохою Інтернету. Пасивне споживання інформації змінилося активною співучастю споживачів у генерації інформації. Розвиток соціальних мереж сприяв самоорганізації самостійного туризму, що спонукає туроператорів дефрагментувати свої пакетні тури і створювати спеціальні індивідуальні пропозиції у вузьких тематичних сегментах ринку [3].

В останні роки у світі активно поширюється такий вид організації відпочинку у природоохоронних територіях, як глемпінг. Термін «глемпінг» почав використовуватися в 2010 р. і вже перетворився на прибуткову індустрію. Субкультура кемпінг-туризму – відпочинку на природі – остаточно утвердила себе з появою модної течії екотуризму в стилі «глемпінг». Цей фактор знаменував собою момент остаточного оформлення кемпінг-індустрії як нового виду економічної діяльності, що спеціалізується на обслуговуванні масового самостійного туризму.

Екотуризм – давно відомий вид туризму, який має своїх споживачів. Люди свідомо відмовляються від благ цивілізації

й йдуть подалі від міст у мало змінені людиною природні території. Найчастіше подібний туристичний продукт споживають прихильники екологічного способу життя. Вони вміють відпочивати у природному середовищі майже без усякого туристичного облаштування території.

Однак екотуризм швидко став популярний серед усіх верств суспільства. Багато туристів потенційно зацікавлені таким відпочинком, але не готові позбутися комфорту. У зв'язку із цим звичний відпочинок на природі – кемпінг – отримав декілька зміненої форми і став називатися «глемпінг». Глемпінг (glamping) – це похідне слово від «гламур» і «кемпінг» – гламурний кемпінг, або розкішний кемпінг, що має комфортні умови готелю високого рівня і при цьому зберігає відчуття проживання наодинці з природою, без необхідності штучно від неї відгороджуватися для збереження природного середовища [4]. Тобто глемпінг передбачає все той же відпочинок на природі, навіть у природоохоронних територіях, однак з усіма необхідними умовами для розміщення.

Основні риси глемпінгу:

- наявність комфортного, просторого засобу розміщення (намету-шатра, будиночку тощо);
- використання незвичайних для екотуризму та кемпінгу меблів: великих стільців, крісел, обідніх столів, зручних ліжок;
- умови для тимчасового проживання створюються із забезпеченням комфорту як для постійного життя.

Необхідні складники для організації глемпінгу:

- спеціальні намети і будиночки повинні відповідати екологічним стандартам, створюватися з використанням сучасних будівельних технологій;
- глемпінг-намети або шатри оснащуються сучасними інженерними системами, навіть передбачається наявність водопровідної системи, електрики і Wi-Fi;
- досить високі вимоги до елементів комфорту та оснащення наметів, наприклад можлива наявність ваз для квітів, килимків, картин тощо.

Якщо зробити екскурс до витоків зародження глемпінгу, то слід зазначити, що подібна мода на розкіш у природних умовах з'явилася завдяки поціновувачам африканського сафарі. На початку XX ст. заможні європейці та американці виїжджали на сафарі подібно царським особам, із польовими кухнями, кухарями та зведенням тимчасових наметів. Саме тому пропонуване житло називають наметами-сафарі. Нове захоплення швидко знайшло поширення в Європі та Америці. Нині у світі для вибагливих туристів є намети на будь-який смак. Це можуть бути юрта або «циганський» вагончик, колишня пожежна машина, намет або шатер. Указані засоби розміщення можуть бути зовні цілком традиційні, однак повністю облаштовані для туристів внутрішньо [4].

Ринок глемпінгу досить активно розвивається у світі. Наведемо декілька характерних прикладів функціонування глемпінгів. У Швейцарських Альпах є наметовий табір, де туристи відпочивають навіть при значно низьких температурах. Десять наметів, схожих на ескімоські іглу, розташовані на висоті більше 2 тис. м. Навколо табору неприступні гори і безкраї сніги. Туристи можуть пересуватися пішки на снігоступах, на лижах або замовити собаку упряжку. Всі інші транспортні засоби, що порушують екологію і тишу, заборонені. Іглу встановлені на дерев'яні платформи і виготовлені з термостійких тентів, що не пропускають холодне повітря, а всередині опалюються невеликими печами. У наметі

власника можна скористатися кількома ванними кімнатами і навіть SPA-саломом. Власники стежать за споживанням енергії і води, у глемпінгу встановлено зберігаючі системи, використовуються поновлювані джерела енергії. Всі відходи звозять до переробної фабрики. З кожним туристом проводяться бесіди про необхідність збереження природи [5].

Ще одним прикладом є глемпінг у Чилійських Андах, де туристам пропонують зупинитися в номерах-хатинах, які повторюють житло місцевого народу алакалуфі. Хатина обладнана всім необхідним, у тому числі ванною та туалетом. Уся техніка й освітлення працюють за рахунок енергії Сонця і води [4].

Вже декілька років глемпінг активно розвивається у Франції, Німеччині, Туреччині, Болгарії, Словенії та Хорватії. У Хорватії навіть місцевими виробниками був розроблений абсолютно унікальний геодезичний купол для розміщення туристів у глемпінгу, який витримує пориви вітру до 90 км/год. [6].

Ринок глемпінг-послуг в Україні поки що відсутній. Є інформація, що в Кримських горах функціонує глемпінг, орієнтований на туристів, що займаються йогою. Однак у зв'язку із тим, що у вітчизняному законодавстві відсутній термін «глемпінг», не ведеться відповідний облік, надати достовірну інформацію про існування глемпінг-послуг не представляється можливим.

На нашу думку, розвиток глемпінгу в Україні має перспективи. Наприклад, нині реалізується проект зі створення кемпінгу «Актове». Цей проект – спроба реалізувати механізм соціального підприємництва у селі Актове Миколаївської області, яке має величезний туристичний потенціал, оскільки розташоване поблизу Національного природного парку «Бузький гард».

Актовський каньйон – це унікальний комплекс лісової та водної екосистем з ансамблем скель і гранітних валунів, природне явище, аналогів якому немає в Європі. За геолого-ландшафтними показниками Актовський каньйон схожий на відомі всьому світу каньйони Північної Америки з глибиною понад 70 м та площею 250 га. Природний комплекс Актовського каньйону входить до складу природного національного парку «Бузький Гард», який у 2010 р. став одним із переможців всеукраїнської акції «Сім чудес України» [7].

Однак на прилеглих до національного парку територіях дуже гостро стоїть проблема розвитку сільської місцевості. Найбільше у селах відчуваються проблеми безробіття, відсутності благоустрою та розвитку території шляхом залучення інвестицій або грантових коштів. Розташування цих населених пунктів поблизу привабливих природних об'єктів має значний туристичний потенціал, проте сільські громади досить часто не в змозі ефективно використати такі можливості для залучення додаткових коштів та їх подальшого використання у розбудові та розвитку села і поліпшення умов побуту та дозвілля його мешканців.

У березні 2015 р. було створено громадську організацію «Фонд оновлення села» та соціальний екотуристичний бізнес кемпінг «Актове», який орієнтований на розвиток сільської території. Метою «Фонду оновлення села» є поліпшення розвитку територіальних громад та села у соціальному, економічному, екологічному, природоохоронному, науковому, творчому, культурному та інших напрямках [8].

Наявний потенціал нині намагаються використати для організації в селі відпочинку шляхом створення кемпінгу «Актове». Ми вважаємо, що, реалізуючи даний проект, було б

доцільним створення саме глемпінгу, який поєднував би безпосереднє перебування туристів на природі та відповідний рівень комфорту.

Можливим варіантом для створення глемпінгу «Актове» може бути будівництво окремих невеликих будиночків, так званих «будинків під пагорбом», які вже стали частиною світового глемпінгу. Мексиканська компанія GreenMagicHome представила світу абсолютно нову концепцію будівництва таких будинків [9]. Найголовніша перевага нової концепції в тому, що подібні будинки можна побудувати на землі з будь-яким типом ландшафту. Ці будівлі збираються за модульним типом: окремі частини створюють з армованого полімеру і з них будують куполоподібні приміщення. Окремі приміщення можна сполучати між собою, створивши будинок із настільки складною конфігурацією, наскільки це потрібно власникові майбутньої будівлі. Для з'єднання частин між собою використовуються сталеві кріпильні елементи. Вікна і двері виробляють з алюмінієвих склопакетів, стійких до вогкості. У стінах модулів є канали для інженерних комунікацій: електропроводки, кабелів для зв'язку, водопроводу і вентиляції. Модулі встановлюються на рівну землю, і після їх з'єднання покривають шаром ґрунту і дерну, тим самим не будинок будується усередині пагорба, а пагорб формується навколо готового будинку. При цьому насипаний згори ґрунт забезпечує конструкції стабільність і виступає в ролі додаткової теплоізоляції. На будівельні роботи йде не більше трьох днів.

Висновки. Підсумовуючи сказане, можна зробити висновок, що екотуризм – це важливий вид туристичної діяльності, який може бути стимулом сталого розвитку господарської діяльності відповідної території, мати значний вплив на збереження природного середовища та нести потужну просвітницьку та виховну функцію. Форми реалізації екотуризму змінюються та розширюються, з'являються нові підходи до організації екотуристичної діяльності. Нині існує тенденція до підвищення рівня сервісу та комфорту для відпочинку на природних територіях. Саме такою новою, перспективною формою організації екотуризму є глемпінг. На нашу думку, глемпінг сприятиме підвищенню зацікавленості до екотуризму, допоможе залучити нові цільові групи споживачів, сприятиме формуванню екологічної свідомості та екологічної освіченості громадян. Перспективами подальших досліджень у цій сфері є розроблення методичних положень з організації глемпінгів та визначення можливостей для створення глемпінгів в Україні.

Література:

1. Основные концепции и направления современного экотуризма: компаративный анализ / Е.И. Арсеньева, А.С. Кусков, Н.В. Фектистова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tourlib.columb.net.ua/Statti/Tourism/arsenjeva.htm>.
2. Давиденко І.В. Екотуризм як складова екологічного виховання студентів / І.В. Давиденко // Науковий вісник ОДЕУ. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Одеса : ОДЕУ, 2008. – № 17(73). – С. 108–118.
3. Чахова Д.А., Кобяк М.В. Современные кемпинги – новые возможности развития рынка туристских услуг / Д.А. Чахова, М.В. Кобяк // Науковедение. – 2015. – Т. 7. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://naukovedenie.ru/PDF/25EVN515.pdf>.
4. Глемпинг – гламурный кемпинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ecovoice.ru/blog/ecotourism/4819.html>.
5. Гламурные палатки для искушенных путешественников [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://prohotelia.com.ua/2010/04/glamping/>.

6. Глемпинг: новый вид отдыха появится и на Шибенике [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://experttur.com/europe/horvatiya/201604/glemping-novuj-vid-otdyxa-poyavitsya-i-na-shibenike.html>.
7. Офіційний сайт Національного природного парку «Бузькій гард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://buzkiy-gard.org>.
8. Будуємо кемпінг в Актоському каньйоні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bigggidea.com/project/aktovo/>.
9. Модульные «домики хоббита» как база для интересной бизнес-идеи [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nbiplus.com/idea/modulnye-domiki-hobbita-kak-baza-dlya-interesnoy-biznes-idei>.

Давыденко И.В. Глемпинг как перспективная форма развития экотуризма

Аннотация. В статье подчеркнуты основные положения и принципы экотуризма. Рассмотрен глемпинг как новая перспективная форма организации экотуризма. Даны определение и история возникновения глем-

пинга. Определены основные черты и необходимые составляющие организации глемпинга. Предложены направления внедрения глемпинга в Украине.

Ключевые слова: экотуризм, турист, отдых, природные территории, глемпинг, средства размещения, национальный природный парк.

Davydenko I.V. Glamping as a promising form of ecotourism development

Summary. The article highlights the main points and principles of ecotourism. Glamping is considered as a new promising form of ecotourism organization. The definition and history of the creation of glamping are given. The main features and necessary components of the glamping organization are determined. Directions for the introduction of glamping in Ukraine are proposed.

Keywords: ecotourism, tourist, recreation, natural areas, glamping, accommodation facilities, national park.

*Петренко Н.О.,**к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Уманський національний університет садівництва*

РОЗРОБЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті запропоновано механізм стратегічного планування розвитку територій, який ґрунтується на формуванні стратегії соціально-економічного розвитку, в інтересах якісного зростання регіональної економіки та соціальної сфери за умов диференціації економічних потреб і потенціалу конкурентоспроможності регіонів. Встановлено, що стратегічне планування розвитку територій можливо забезпечити за допомогою організаційно-економічного механізму, що включає взаємопов'язані між собою функціональні блоки елементів розроблення стратегії, а також методичний інструментарій, який орієнтований на досягнення балансу інтересів держави і населення.

Ключові слова: регіон, територія, стратегія, стратегічне планування, механізм розвитку, економічний розвиток.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки відбувається під впливом несприятливих викликів зовнішнього середовища. У цій ситуації необхідними умовами регіонального розвитку виступають розроблення та застосування ефективних інструментів державної регулятивної політики.

Одними з важливих функцій державної влади є формування соціально-економічної стратегії регіону як основи максимізації територіальних конкурентних переваг регіонального бізнесу та підвищення якості життя населення.

Розроблення та практична реалізація ефективних механізмів стратегічного планування і збалансованого регулювання регіональної економіки є актуальними проблемами, вирішення яких багато в чому залежить від відносин між бізнесом, владою і населенням в умовах диференціації економічних інтересів і потенціалів конкурентоспроможності регіону. Якість стратегії соціально-економічного розвитку досягається за рахунок передових технологій прогнозування, аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища, формування сценаріїв розвитку, розроблення ефективних інструментів державно-приватного партнерства, моніторингу та реалізації планів.

Необхідність ефективної інтерференції різних інструментів державного регулятивного впливу в рамках системного підходу до планування соціально-економічного розвитку території як фактору забезпечення стійкого економічного зростання вітчизняної економіки зумовила актуальність обраної тематики дослідження.

У сучасному регіональному управлінні відчувається дефіцит в науковому забезпеченні концепцій розвитку, цільового планування регіонального господарства. Недостатньо розроблені технології формування сценаріїв соціально-економічного розвитку, а також інструменти державно-приватного партнерства. Вимагають подальшого теоретичного та методичного розроблення питання прикладного характеру, присвячені розробленню та застосуванню в практиці стратегічного планування механізму формування стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування механізму розроблення стратегій та планування розвитку територій висвітлено в роботах І. Ансоффа [1], Т. Белкіної [3], Г. Брундланда [3], У. Кінга [5], Д. Кліланда [5], Ф. Хайєка [12]; питання ефективного використання методичного інструментарію в рамках організаційно-економічного механізму формування стратегії розвитку регіонів досліджені в роботах Г. Мінцберга [7], Х. Підцерковної [8], З. Шершньової [10], І. Уїлсона [14] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим теоретичні та методичні питання розроблення механізмів формування стратегій соціально-економічного розвитку регіонів в умовах глобалізації економіки та імперативів інноваційного розвитку висвітлено недостатньо.

Мета статті полягає у розробленні організаційно-економічного механізму формування стратегії соціально-економічного розвитку в інтересах якісного зростання регіональної економіки та соціальної сфери в умовах диференціації економічних інтересів і потенціалів конкурентоспроможності регіонів. Реалізація зазначеної мети зумовила необхідність постановки та вирішення питань критичного огляду теоретичних підходів до формування стратегій розвитку територій.

Для досягнення поставленої мети використано метод систематизування концепцій, які можуть бути теоретичною основою для створення й успішного функціонування державних механізмів стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій.

Вклад основного матеріалу дослідження. Подальший розвиток економіки, необхідність підвищення конкурентоспроможності територій, вирішення найважливіших екологічних і соціальних завдань вимагають від органів державної влади підвищеної уваги до питань формування ефективних механізмів стратегічного планування територій (СПТ). Формування державних механізмів СПТ неможливо здійснити без використання сучасних теорій розвитку територій, концепцій і шкіл сучасного стратегічного планування.

У ході узагальнення різних концепцій і теорій державного управління основними, які можуть бути використані під час СПТ, нами були виділені такі:

1. Концепція сталого розвитку, що заснована на необхідності вибудовувати розвиток територій на регіональному та місцевому рівнях і управління ними, перш за все, з позиції збереження довкілля, турботи про майбутні покоління. Концепція сталого розвитку виникла під впливом зростання уваги до проблем навколишнього середовища. Згідно з формулюванням ООН, сталий розвиток – це розвиток суспільства, який дає змогу задовольняти потреби нинішніх поколінь, не завдаючи при цьому шкоди можливостям, які залишаються у спадок майбутнім поколінням для задоволення їх власних потреб [13].

Слід деталізувати, що під стійким розвитком територій розуміється соціально, економічно й екологічно збалансований

їх розвиток, спрямований на створення економічного потенціалу, повноцінного життєвого середовища для сучасного і майбутніх поколінь на основі раціонального використання ресурсів (природних, трудових, виробничих, науково-технічних, інтелектуальних), технологічного переоснащення і реструктуризації підприємств, удосконалення соціальної, виробничої, транспортної, комунікаційно-інформаційного, інженерної, екологічної інфраструктур, поліпшення умов проживання, відпочинку та оздоровлення, збереження та збагачення біологічного різноманіття та культурної спадщини [2, с. 56].

Особливе значення цієї концепції для планування розвитку населених пунктів було підкреслено на Європейській конференції зі сталого розвитку великих і малих міст в Аалборзі в 1994 р. [11], де була прийнята Хартія сталого розвитку міст Європи (Аалборзька хартія), її підписали представники більш ніж 120 міст. Тоді ж набула поширення ідея «міста-саду», що передбачало будівництво навколо великих міст самостійних міст-супутників із певними можливостями для зайнятості. Їх планування мало забезпечити здорове і безпечне середовище проживання. Для цього міста-супутники оточувалися «зеленими поясами» і «буферними» зонами. Концепція «міста-саду» була реалізована в багатьох країнах Західної та Східної Європи.

Концепція сталого розвитку населених пунктів [4] визначає основні напрями державної політики щодо забезпечення сталого розвитку населених пунктів, правові та економічні шляхи їх реалізації. Положення Концепції відповідають принципам, проголошеним в Порядку денному на XXI ст., у заключних документах Конференції Організації Об'єднаних Націй з населених пунктів (Хабітат-II), яка відбулася в 1996 р. в Стамбулі (Туреччина), і рекомендацій Європейської економічної комісії ООН.

Згідно з теоретичними основами Європейської Комісії, на регіональному рівні має бути в наявності сім елементів в управлінні інтегрованим стійким розвитком територій, які необхідні для перетворення населених пунктів в зручне місце для життя (рис. 1):

- 1) принцип – найголовніший аспект сталого розвитку і управління середовищем;
- 2) політика – характер політичної участі та заангажованості, які необхідні для підтримки територій;
- 3) співпраця – моделі управління й угоди для розподілу відповідальності в роботі з різними зацікавленими сторонами;
- 4) процес – узгодження концепцій і цілей для управління і моніторингу виконання дій;
- 5) політика – задоволеність потреб населення, повага місцевих традицій, виконання норм національного та європейської нормативної бази;
- 6) план – інтеграція територіального і тематичного планування;
- 7) програма – дії з досягнення обумовлених цілей [11].

Основні принципи сталого просторового розвитку Європейського континенту містять заходи щодо зміцнення економічного потенціалу і досягнення сталого розвитку в містах і центрах. Вони містять у собі:

- розвиток стратегій, адаптованих до місцевого контексту й орієнтованих на управління ефектами економічного реструктурування;
- управління розширенням просторів населених пунктів, обмеження тенденцій субурбанізації за допомогою розроблення більш компактних форм розвитку малих і середніх міст, розвиток використання заощаджувальних методів будівництва,



Рис. 1. Складники управління інтегрованим стійким розвитком територій

Джерело: побудовано автором за даними [11]

розвиток будівництва поблизу транспортних магістралей, підтримка внутрішньої політики областей із підвищення якості життя, включаючи збереження наявних екосистем і створення нових зелених районів і біотопних структур;

- регенерацію околиць і реалізацію об'єднаних дій соціальних груп усередині міських структур, особливо у великих центрах, де є винятки у сфері соціального розвитку;

- точкове управління міськими екосистемами, особливо щодо відкритих і зелених майданчиків, води, енергії і відходів;

- розвиток ефективних й одночасно екологічних видів громадського транспорту, що має сприяти стійкості пересування;

- створення органів планування в складі місцевої влади окремих міст і громад для координації і виконання відповідних заходів;

- збереження і збільшення культурної спадщини;

- розвиток міських мереж [4].

Європейська політика сталого розвитку приділяє особливу увагу потенціалу міських районів і умов, в яких вони розвиваються. Вона спрямована на реалізацію чотирьох взаємопов'язаних напрямів, цілями яких є:

- зміцнення економічного процвітання і ринку праці, збільшення зайнятості в населених пунктах;

- заохочення рівності, соціальної інтеграції та відновлення районів;

- захист і поліпшення економічного середовища, а також управління енергетичними ресурсами і транспортом для досягнення локальної та глобальної стійкості;

- виконання стратегічних інтегрованих планів щодо планування і розвитку територій [11].

Слід зазначити, що територіальна програма Європейського Союзу регламентує співпрацю під час вирішення питань, що відносяться до територіальних проблем, які можуть виникнути в майбутньому, включаючи тривалий економічний розвиток, політику на ринку праці, створення зв'язків між регіонами та розвиток прилеглих територій, вирішення яких вимагають участі регіональних представників [11].

Лейпцизька хартія стійких європейських міст, прийнята в 2007 р., ґрунтується на тому, що інтегрований підхід до міського планування – це необхідна передумова для довгострокового розвитку європейських міст. Згідно з цим документом, політика інтегрованого розвитку міських територій є процесом, в якому координуються просторові і тимчасові аспекти основних напрямів міського розвитку. Політика інтегрованого розвитку населених пунктів реалізується через так звані інтегровані плани місцевого планування та розвитку. Вони забезпечують просторову, тимчасову і фактичну координацію і інтеграцію різних політик, планові ресурси для досягнення поставлених цілей із використанням специфічних інструментів. Ці плани розробляються місцевими адміністраціями за участю зацікавлених представників широкої громадськості, з безпосередньою участю, а також із залученням економічних суб'єктів, структур громадянського суспільства, специфічних громадських груп і населення у цілому [2, с. 57].

2. Теоретичною основою створення державних механізмів стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій також є концепції універсальності й унікальності.

Концепція універсальності виходить з ідеї еволюційної єдності світу, згідно з якою регіони (населені пункти) проходять однакові стадії розвитку в спільному шляху, але в різний час. Робиться висновок про важливість дослідження й адекват-

ного використання досвіду населених пунктів (міст) – лідерів відповідно до нових зовнішніх умов. Використання концепції універсальності дає змогу порівнювати рівні розвитку територій, ранжувати їх, дає можливість використовувати наявний досвід соціально-економічного розвитку.

Концепцію унікальності можна охарактеризувати як постійний пошук регіональними та місцевими органами влади і місцевого самоврядування напрямів розвитку, за якого здійснюється максимальне врахування особливостей культурного і соціально-економічного розвитку територій, екологічного стану населених пунктів тощо.

Сучасні регіони і населені пункти під час СПТ усе частіше намагаються комбінувати елементи цих двох концепцій, поєднуючи їх застосування або в різних секторах міської економіки і соціальної сфери, або в стратегічних напрямках розвитку. Наприклад, до вирішення завдання економічного зростання підходять із позицій універсальності, а до пошуку міського бренду – з позицій унікальності [12, с. 104].

3. У розвинених країнах використовується багато управлінських моделей розвитку і функціонування територій, але їх об'єднує одна мета – забезпечення їх жителів якісними послугами, підтримання високих стандартів умов проживання і створення сучасної місцевої інфраструктури.

Всі наявні концепції розвитку населених пунктів (передусім це стосується розвитку міст, але, на нашу думку, їх можна використовувати для будь-якої території) можна звести в такі групи:

а) концепція «міста-підприємця» набула поширення на початку 1990 р. в низці європейських країн (Німеччині, Франції, Італії, Іспанії, Бельгії). «Місто-підприємець» використовує громадські фінансові та інші ресурси, вкладаючи їх в комерційну сферу, у тому числі іноді й за своїми власними межами [8];

б) концепція «міста-двірника», що вбачає свої функції передусім у задоволенні суспільних потреб, витрачає свої бюджетні та інші ресурси на створення сприятливого, оптимального середовища для життя людей, для ведення господарської діяльності. Це принципово інший погляд на використання громадських ресурсів [5, с. 113].

4. Серед сучасних теорій, на нашу думку, більш сприятливою для СПТ є комплексна теорія місцевого економічного розвитку, основні положення якої полягають у тому, що:

- основна увага переноситься з попиту (підприємство) на пропозицію (робоча сила, природні ресурси);

- місцеві інститути відіграють значну роль у визначенні проблем регіональної економіки і розвитку нових зв'язків усередині самої інституційної структури;

- переваги, зумовлені місцем розташування, пов'язані передусім зі станом фізичного і соціального середовища, а не безпосередньо з географічним;

- території самі повинні шукати способи, як максимально залучити до економічного розвитку центри інтелектуальних ресурсів і місцевий бізнес [3, с. 88].

На нашу думку, сучасна концепція СПТ на місцевому рівні повинна бути комбінованою, враховувати всі перераховані концепції.

У процесі стратегічного планування територій можуть бути використані положення різних шкіл стратегічного планування.

Зважаючи на проведений аналіз джерел [2; 5; 8; 9; 12], можна виділити три основні наукові школи стратегічного планування територій:

1) традиційна (консервативна) школа ґрунтується на аналізі процесів, що відбувалися раніше, визначенні тенденцій і трансляції (інтерполяції) їх у майбутнє, тобто на прогнозі, що спирається на минуле й сьогодення («погляд у майбутнє»);

2) футуристична школа базується на баченні бажаного майбутнього («погляд із майбутнього»);

3) змішана школа, як випливає з її назви, містить у собі елементи обох названих шкіл і видається більш «практичною».

Висновки. Таким чином, розробляючи стратегії і стратегічні плани соціально-економічного розвитку територій, необхідно за теоретичну основу брати одну з концепцій соціально-економічного розвитку. Вибір як теоретичної основи СПТ однієї з наукових шкіл повинен здійснюватися залежно від специфіки умов розвитку територій, наявних на ній ресурсів і вирішуваних завдань; цільових установок органів державної влади та місцевого самоврядування.

Авторська пропозиція полягає у тому, що розроблення ефективної стратегії соціально-економічного розвитку регіону, можливо забезпечити за допомогою організаційно-економічного механізму, що включає взаємопов'язані між собою функціональні блоки елементів розроблення стратегії. Разом із тим теоретичні механізми стратегічного планування розвитку територій мають ґрунтуватися на використанні методичного інструментарію, який орієнтований на досягнення балансу інтересів держави, бізнесу, населення, формування передумов сталого економічного зростання регіону і підвищення якості життя населення в умовах диференціації інтересів і потенціалів конкурентоспроможності регіонів.

Література:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Белкина Т.Д. Стратегические планы городского развития и инструменты их реализации / Т.Д. Белкина // Проблемы прогнозирования. – 2016. – № 3. – С. 55–72.
3. Брундланд Г. Наше спільне майбутнє: Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку / Г. Брундланд. – Оксфорд : Оксфорд Юніверсіті Пресе, 2015. – 283 с.
4. Концепція сталого розвитку населених пунктів : Постанова Верховної Ради України від 24.12.1999 № 1359-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.
5. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 2015. – 397 с.
6. Лейпцигская хартия устойчивого европейского города [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rfsustainablecities.eu/IMG/pdf/leipzig_charta_ru_2cle65c185.pdf.
7. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг. – СПб. : Питер, 2001. – 336 с.
8. Підцерковна Х.В. Концепція «Міста-саду» у форматі урбанізованого простору / Х.В. Підцерковна // 7-я междунар. наук.-практ. конф. «Наука в информационном пространстве» (29–30 сентября 2011 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20110929/ek_pidcer.php/.

9. Територіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів. – К. : Школа, 2012. – 183 с.

10. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 700 с.

11. European Commission. Official website [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ec.europa.eu>.

12. Hayek F.V. Die Verwertung des Wissens in der Geseleschaft // Individualismus und Wirtschaftliche Ordnung, Auft. – Salzburg, 1976. – P. 103–110.

13. United Nations Organization. Official website [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.un.org/en/index.html>.

14. Wilson I. Strategic planning for the millennium: Resolving the dilemma // Long rouge planning. – Oxford etc., 2017. – Vol. 31. – № 4. – P. 507–513.

Петренко Н.А. Разработка региональных механизмов стратегического планирования развития территорий: теоретический аспект

Аннотация. В статье предложен механизм стратегического планирования развития территорий, основанный на формировании стратегии социально-экономического развития в интересах качественного роста региональной экономики и социальной сферы в условиях дифференциации экономических интересов и потенциалов конкурентоспособности регионов. Установлено, что стратегическое планирование развития территорий возможно обеспечить с помощью организационно-экономического механизма, включающего взаимосвязанные между собой функциональные блоки элементов разработки стратегии, а также методический инструментарий, который ориентирован на достижение баланса интересов государства и населения.

Ключевые слова: регион, территория, стратегия, стратегическое планирование, механизм развития, экономическое развитие.

Petrenko N.O. Development of regional mechanisms of strategic planning for the development of territories: theoretical aspect

Summary. In the article, there is proposed a mechanism for strategic planning of development of territories, which is based on the formation of the strategy of social and economic development, in the interests of quality growth of regional economic and social sphere in conditions of differentiation of economic needs and potentials of regional competitiveness. It is established that the strategic planning of territorial development can be provided with the help of organizational and economic mechanism, which consists of interrelated functional blocks of development of the strategy's elements, and methodological tools, which are oriented to achieving a balance of interests of the state and the population.

Keywords: region, territory, strategy, planning of strategy, development mechanism, economic development.

*Пристемський О.С.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і оподаткування,
Херсонський державний аграрний університет*

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЯК ФАКТОР ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Анотація. У статті проведено аналіз фінансово-економічних показників сільського господарства України. Встановлено, що особливості сільськогосподарського виробництва значно впливають на функціонування галузі. Придільено увагу традиційним джерелам фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств. Фінансове забезпечення розвитку сільського господарства як фактор забезпечення фінансової безпеки реалізується шляхом розширення джерел фінансових ресурсів підприємств галузі.

Ключові слова: сільське господарство, фінансова безпека, лізинг, капітал, кредитування, інвестиції.

Постановка проблеми. Формування ефективної структури фінансування сільського господарства, що безпосередньо впливає на рівень фінансової безпеки його розвитку, знаходиться у центрі уваги багатьох вітчизняних та закордонних учених, але необхідно акцентувати увагу, що лауреатами Нобелівської премії Ф. Модільяні та М. Міллером було доведено унікальність доцільної структури фінансових ресурсів для кожного підприємства [1]. Варіативність використовуваних джерел фінансових ресурсів за оптимальної концентрації дає змогу забезпечити фінансову безпеку розвитку сільського господарства. Крім того, структура фінансових ресурсів має тісний взаємозв'язок із ринковою вартістю господарюючого суб'єкта, що засвідчує актуальність досліджуваного питання в контексті фінансової безпеки сільського господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми фінансового забезпечення розвитку сільського господарства як фактора його фінансової безпеки присвячено праці багатьох як вітчизняних, так і закордонних науковців: Н.С. Медведкової, О.О. Непочатенко, О.Є. Гудзя, В.А. Шинкара, К.Ф. Черкашиної, В.Я. Плаксінка, О. Белікова, К.В. Лозінської, О.Я. Стойко, Д.М. Черваньова, С.А. Власюка та ін. Проте аналіз робіт, опублікованих за результатами наукових розробок у цьому напрямі, доводить, що у вітчизняній науковій літературі бракує системного дослідження окремих питань, присвячених цій тематиці.

Мета статті полягає у визначенні фінансового забезпечення розвитку сільського господарства як фактора його фінансової безпеки та аналізі шляхів залучення альтернативних джерел фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фінансово-економічних показників сільського господарства України дав змогу виявити, що в структурі фінансових ресурсів найбільша частка належить власному капіталу підприємств як головному джерелу їх утворення. Безумовно, наявність власного капіталу має безліч переваг для забезпечення фінансової безпеки підприємства, але разом із тим має певний перелік обмежень, які стримують ефективне їх функціонування та розвиток. Особливо дане питання загострюється в умовах фінан-

сової кризи країни, яка посилює інфляцію та дестабілізує валютні курси. Таким чином, власний капітал більшості підприємств сільського господарства виявився незахищеним від дії зазначених умов, що віддзеркалилося порушенням фінансової безпеки досліджуваної галузі.

Провівши дослідження, вчені висунули теорію Модільяні-Міллера, яка, крім іншого, доводила доцільність використання позикових ресурсів. Дане дослідження не позбавлене певних недоліків, у результаті нівелювання яких виникла теорія компромісів, що базується на припущенні, відповідно до якого «за низького рівня левериджу виявляються переваги позикового фінансування» [2]. Це пояснюється тим, що середньозважена вартість капіталу (WACC – Weight average cost of capital) знижується разом із левериджем, тоді як капіталізація збільшується. Відповідно, рівень левериджу, за якого вартість податкових пільг приблизно дорівнює витратам банкруства, визначає оптимальну структуру капіталу.

Особливості сільськогосподарського виробництва значно впливають на функціонування галузі, що передусім віддзеркалюється на його фінансовому забезпеченні. Наявна структура фінансових ресурсів, яка протягом останніх років є відносно стабільною, не здатна задовольнити в повному обсязі потреби галузі, а концентрація власного капіталу як пріоритетного джерела фінансування знижує мобільність та адаптивність господарюючих суб'єктів до світових тенденцій. Сучасні умови міжнародних аграрних ринків мають дуже високі орієнтири, на які необхідно рівнятися вітчизняним виробникам. Передусім це стосується якості виробництва та засобів виробництва.

Більшість господарюючих суб'єктів галузі не може здійснювати сільськогосподарську діяльність із використанням сучасного технічного оснащення, використовувати технології часто морально застарілі, а наявність на ринку дрібних виробників (господарств населення), які взагалі не підлягають об'єктивному аналізу, порушують фінансову безпеку галузі, що передусім має вплив на ринкову конкурентоздатність продукції. Першопричиною такого становища варто назвати низький рівень фінансового забезпечення, адже оновлення технічного оснащення виробництва вимагає значних капіталовкладень. І ми отримуємо замкнуте коло порушення фінансової безпеки: низька якість продукції та висока собівартість виробництва знижують прибутки господарюючих суб'єктів; отримуючи низькі прибутки, господарюючі суб'єкти не мають можливості збільшити обсяг фінансових ресурсів; за відсутності достатнього обсягу фінансових ресурсів господарюючі суб'єкти не мають змоги поліпшити якість виготовленої продукції, знизити її собівартість і, як наслідок, зміцнити ринкову позицію, щоб отримати більші прибутки й збільшити обсяг фінансових ресурсів і так далі.

Серед традиційних джерел фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств, які включають власний капітал, банківське кредитування та інвестиції, існують альтернативні,

до яких входить, зокрема, лізинг. Розвиток сільського господарства одночасно із розвитком ринкової економіки передбачає передусім забезпечення високого рівня конкурентоздатності та фінансової безпеки, що вимагає залучення достатнього обсягу фінансових ресурсів та ефективне управління ними.

Обмеженість фінансових ресурсів у сільському господарстві викликає погіршення його фінансової безпеки. Найбільше це питання стосується матеріально-технічної бази виробництва, висока вартість якої є невід'ємною для малих та середніх підприємств. Це впливає на зниження якості виробництва, погіршення експортного потенціалу галузі, оскільки зменшується парк нової високоефективної сільськогосподарської техніки, а капітальний і поточний ремонт наявної не проводиться через високу вартість запасних матеріалів. У результаті, як зазначають науковці, загальні втрати сільського господарства, пов'язані з нестачею та низьким технічним станом машин, лише по врожаю становлять 30%, а через перевищення витрат паливно-мастильних матеріалів – 10–12%. Разом із тим рівень забезпеченості сільськогосподарською технікою становить 40–58%, з яких 90% відпрацювали амортизаційний термін, рівень зносу технічного обладнання перевищує 70%, тоді як виробничі потужності вітчизняного сільськогосподарського машинобудування завантажені не більше ніж на 20%.

Виробництво сільськогосподарської продукції має бути забезпечене високотехнологічними засобами, щоб залишатися конкурентоздатними на внутрішньому та зовнішньому ринках. Техніко-технологічне оснащення виробництва для забезпечення та посилення рівня фінансової безпеки розвитку сільськогосподарських підприємств за умов обмеження інших фінансових ресурсів або для ефективного використання наявних можливе завдяки використанню лізингу – сучасного інструменту, який поєднує в собі ознаки оренди й кредиту. Крім того, ключовою перевагою лізингу перед кредитуванням варто назвати відсутність застави, яка для сільського господарства часто виступає проблемним питанням. Останнім часом на ринку лізингових послуг найбільшого поширення набув саме фінансовий лізинг. Також застосування лізингових послуг має низку переваг у разі оновлення основних виробничих фондів: підприємствам надається державна підтримка на придбання техніки на умовах лізингу; предмет лізингу обліковується на балансі лізингової компанії; під час укладання договору лізингу не вимагається наявність застави; досить гнучкою є система лізингових платежів (раз на місяць, раз у квартал, після закінчення дії договору тощо); лізингова компанія бере на себе всі витрати з оформлення лізингового договору, страхування предмета лізингу та подальшого його обслуговування; лізингоодержувач має змогу самостійно вибрати предмет лізингової угоди та його виробника; лізинг сприяє залученню іноземних інвестицій у формі машин та устаткування для сільськогосподарських підприємств.

Як показали результати проведеного аналізу, в Україні кредити відіграють важливу роль у фінансовій безпеці розвитку сільського господарства. За роки незалежності стан кредитного забезпечення галузі зазнав значних реформ. Грунтуючись на проведених емпіричних дослідженнях учених, особливу роль у вирішенні проблем забезпечення сільського господарства позиковими фінансовими ресурсами відіграє механізм здешевлення кредитів шляхом компенсації відсоткових ставок. У 2015 р. та 2016 р. (планово) передбачено «фінансову підтримку заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів» [3].

Компенсація, відповідно до даної програми, надається на конкурсній основі підприємствам сільського господарства за кредитними угодами. У 2015 р. було визначено, що відповідна компенсація надається за умови, що «сума відсотків за користування кредитами та розмір плати за надання інших банківських послуг, пов'язаних з укладенням кредитного договору (розрахункове обслуговування кредиту, розгляд кредитного проекту, управління кредитами, консультаційні послуги тощо), не перевищують 30% річних». У 2016 р. цей порядок передбачає певні зміни, а саме «за умови, що сума відсотків за користування кредитами не перевищує облікової ставки Національного банку, збільшеної на 3 відсоткових пункти на момент укладання договору. При цьому витрати з надання інших банківських послуг, пов'язаних з укладенням кредитного договору (розрахункове обслуговування кредиту, розгляд кредитного проекту, управління кредитами, консультаційні послуги тощо), не підлягають компенсації».

Зокрема, рішення про надання фінансової підтримки приймаються на засіданні конкурсної комісії, а право першочерговості отримують такі господарюючі суб'єкти: під час прийняття рішення щодо надання компенсації перевага надається позичальникам «у першу чергу – які мають чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за останній рік до 10 млн. грн.; у другу чергу – які провадять діяльність із вирощування та розведення великої рогатої худоби молочних порід, іншої великої рогатої худоби». Компенсація надається в обсязі 50% облікової ставки Національного банку (на дату нарахування відсотків), але не вище розмірів, передбачених кредитними договорами. Враховуючи вищезазначене, варто зауважити, що протягом 2014–2016 рр. обсяг фінансової підтримки залишився незмінним (300 млн. грн., або близько 12 млн. грн. на одну область України) на відміну від умов отримання та відсоткової ставки НБУ. Право на отримання цих коштів має незначна частка господарюючих суб'єктів, а враховуючи, що для її отримання необхідно виконати цілу низку умов, значна частка підприємств взагалі не подає заявку на їх отримання.

Відповідно до наведених даних, така фінансова підтримка, безумовно, є важливою для забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства, але потребує вдосконалення. Передусім, на нашу думку, її обсяги мають бути значно підвищеними і залежати від стану сільського господарства, національної економіки та потреб господарюючих суб'єктів. Роль держави у забезпеченні фінансової безпеки галузі не повинна мати характер «постійного джерела фінансових ресурсів», а мати на меті стимулювання високоякісного сільськогосподарського виробництва, здатного підтримати продовольчу та національну безпеку.

Також доцільною є зміна умов надання права на отримання фінансової підтримки: визначити умовою отримання фінансової підтримки показники фінансової безпеки (зокрема, коефіцієнти фінансової залежності, фінансової стабільності, співвідношення залученого і власного капіталу, коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), маневреності власних засобів, концентрації позикового капіталу, поточних зобов'язань, довгострокових зобов'язань, залучення оборотних активів у дебіторську заборгованість. Саме аналіз даних показників дасть змогу комісії мати об'єктивну характеристику стану підприємства, його здатності до виконання кредитних зобов'язань та необхідності в компенсації кредитів. Також пріоритетними мають бути стратегічні та низькорентабельні види діяльності (як у регіональному вимірі, так і загальнонаціональному).

Альтернативним інструментом залучення кредитних фінансових ресурсів для підтримання фінансової безпеки розвитку сільського господарства нині є аграрні розписки – товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених у ньому умовах. Відповідно до прийнятого 6 листопада 2012 р. Закону України «Про аграрні розписки», сільськогосподарським товаровиробникам надаються особливі умови для кредитування під заставу майбутнього врожаю. Механізм надання аграрних розписок перейшов у практику вітчизняних підприємств із Бразилії, товарообіг за якими становить близько 5 млрд. дол. США. Вченими встановлено зростання в два рази товарообігу зернових культур, головним фактором якого вважають аграрні розписки.

Фінансова аграрна розписка – це аграрна розписка, що встановлює безумовне зобов'язання боржника сплатити грошову суму, розмір якої визначається за погодженою боржником і кредитором формулою з урахуванням цін на сільськогосподарську продукцію або живі тварини у визначеній кількості та якості [4]. Виконання боржником зобов'язань за фінансовими аграрними розписками здійснюється лише в безготівковій формі. Аграрна розписка встановлює забезпечення виконання зобов'язань боржника за аграрною розпискою заставою його майбутнього врожаю або живих тварин. Предметом такої застави може бути виключно майбутній урожай сільськогосподарської продукції або живі тварини, що є предметом аграрної розписки. Розмір застави повинен бути не меншим за розмір зобов'язання за аграрною розпискою. На день видачі аграрної розписки майбутній урожай сільськогосподарської продукції або живі тварини не можуть перебувати в інших заставах ніж за аграрними розписками. У момент збору врожаю або отримання продукції тваринного походження предметом застави стає відповідна кількість зібраної сільськогосподарської продукції. Обов'язок доведення походження зібраної сільськогосподарської продукції покладається на боржника за аграрною розпискою. Застава майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції або живих тварин за аграрною розпискою наділяє кредитора правом у разі невиконання боржником зобов'язання за аграрною розпискою у порядку примусового виконання зобов'язання боржника за аграрною розпискою одержати задоволення вимог за рахунок заставленого майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції або живих тварин переважно перед іншими кредиторами цього боржника за аграрною розпискою.

Задоволення вимог кредитора за аграрною розпискою за рахунок заставленого майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції або живих тварин здійснюється за вибором кредитора за аграрною розпискою будь-яким незабороненим законом способом, у тому числі шляхом передачі йому права власності на предмет застави в рахунок погашення майнового зобов'язання боржника за товарною аграрною розпискою, наділення кредитора за аграрною розпискою правом доростити заставлений майбутній урожай сільськогосподарської продукції або живих тварин, зібрати врожай сільськогосподарської продукції самостійно або уповноваженою особою та погасити майнове зобов'язання боржника за товарною аграрною розпискою шляхом набуття права власності на таку зібрану сільськогосподарську продукцію або погасити грошове зобов'язання боржника за фінансовою аграрною розпискою шляхом укладення договору купівлі-продажу заставленої сільсько-

господарської продукції (живих тварин) з іншою особою-покупцем (у тому числі шляхом укладення договору на публічних торгах) та отриманням у рахунок виконання зобов'язань боржника за аграрною розпискою плати за таким договором. Витрати, понесені кредитором за аграрною розпискою на дорошування та збір врожаю заставленої сільськогосподарської продукції, відшкодовуються боржником за аграрною розпискою окремо в порядку, передбаченому законодавством для відшкодування майнової шкоди [4].

У разі загибелі посівів майбутній урожай, який виступає предметом застави, або сільськогосподарських тварин, що є предметом застави за аграрними розписками, боржник за аграрною розпискою зобов'язаний за погодженням із кредитором за аграрною розпискою замінити предмет застави іншим аналогічним або рівноцінним майном, про що на аграрній розписці робиться напис, який скріплюється підписами уповноважених представників боржника та кредитора за аграрною розпискою. У разі недостатності зібраного врожаю або отриманої продукції тваринного походження для повного погашення зобов'язань боржника за аграрною розпискою предметом застави стає майбутній урожай будь-якої іншої сільськогосподарської продукції, що вирощується або буде вирощуватися боржником [5].

Використання можливостей фондового ринку для розширення джерел залучення фінансових ресурсів для забезпечення високого рівня фінансової безпеки нині має великі перспективи. Фактично ефективно діючого вітчизняного фондового ринку в Україні за весь період не вдалося створити, натомість використання міжнародних платформ набувало значного поширення до 2013–2014 рр. Функціонування фондового ринку в Україні має безліч перепон та повну відсутність ліберальної підтримки державних органів, але найбільшого ускладнення зазнав цей процес саме для господарюючих суб'єктів сільського господарства після погіршення політичної ситуації в країні. Про це свідчать аналітичні дані обсягів залучення коштів українськими агрохолдингами через зарубіжні фондові біржі [6].

Необхідно звернути увагу, що значний вплив на фінансову безпеку сільського господарства здійснюють доступність фінансових ресурсів, їх належний обсяг та стабільність надходження. Завдяки широким фінансовим можливостям фондового ринку дає змогу значно зміцнити фінансову безпеку сільського господарства, забезпечивши надходження необхідних грошових ресурсів. Так, за результатами «Програми розвитку фондового ринку України на 2012–2014 рр.» значно посилено його ефективність, про що свідчить, зокрема, зростання обсягів операцій із цінними паперами (на 42,9% у 2014 р. відносно попереднього року за результатами дев'яти місяців), забезпечення щорічного залучення 100 млрд. грн. у цінні папери, зростання обсягів торгів цінними паперами на біржовому ринку (до 400 млрд. грн. на рік) тощо. Варто врахувати, що у сучасних умовах він потребує реформування та адаптування до економічної системи країни [7].

Крім того, підтримуємо позицію щодо необхідності активізації державних інструментів лібералізації даного процесу, а саме: 1) здійснити імплементацію положень Регламенту ЄС стосовно кредитно-рейтингових агенцій; 2) реалізувати загальну систему електронного документообігу на фондовому ринку в єдиному інформаційному середовищі на технологічній основі Електронного регулятора; 3) забезпечити поетапний перехід виключно на електронний документообіг між усіма учасниками фондового ринку; 4) посилити функціональну спроможність регулятора фондового ринку, зокрема опера-

ційну незалежність та якість технологічного і кадрового потенціалу; 5) вдосконалити законодавство для забезпечення захисту від позовів проти членів Комісії та її працівників щодо рішень, які приймалися ними в законному порядку; 6) вдосконалити Кодекс поведінки співробітників НКЦПФР, який буде містити всі питання, що вимагаються Принципами IOSCO, та призначити відповідальність у НКЦПФР щодо ведення записів про операції із цінними паперами працівників НКЦПФР; 7) удосконалити систему підготовки та атестації фахівців фондового ринку шляхом: запровадження навчання фахівців фондового ринку, які мають стаж роботи на фондовому ринку за відповідним видом професійної діяльності більше шести років, на добровільних засадах; запровадження багаторівневої системи атестації фахівців (базова та спеціалізована) відповідно до рівня підготовки фахівця; розроблення та запровадження системи багаторівневих кваліфікаційних вимог до фахівців професійних учасників фондового ринку відповідно до рівня їх компетенції та вимог щодо кадрового забезпечення відповідними фахівцями професійного учасника фондового ринку залежно від виду професійної діяльності; спростити процедуру сертифікації фахівців фондового ринку шляхом видачі безстрокових сертифікатів на право здійснення дій, пов'язаних із безпосереднім провадженням професійної діяльності на фондовому ринку, та встановлення порядку їх підтвердження.

Забезпечення фінансової безпеки розвитку сільського господарства відбувається також за рахунок безоплатних цільових фінансових ресурсів, зокрема шляхом фінансування благодійними фондами, діяльність яких спрямована на подолання загальнодержавних або світових проблем, серед яких – подолання бідності, підтримання продовольчої безпеки тощо. Серед благодійних організацій, які надають фінансові ресурси для розвитку сільського господарства, варто назвати Heifer International, діяльність якої спрямована на надання допомоги у вигляді тварин, рослин, знань, навичок, а також інших ресурсів бідним родинам для того, щоб допомогти їм відчувати впевненість у своїх силах. В Україні з 1994 р. успішно функціонує Міжнародна благодійна організація «Добробут громад», яка входить до мережі Heifer International.

Окрім того, високою ефективністю в питанні фінансового забезпечення сільського господарства як пріоритету його фінансової безпеки відзначаються іноземні інвестиції. Інвестиційний клімат України для міжнародних інвесторів є несприятливим та відзначається значним ризиком порівняно з іншими країнами. Встановлено, що протягом 2010–2015 рр. обсяг іноземних інвестицій скоротився на 1,3 млрд. грн., або 2,9%, і становив 43,4 млрд. дол. США. Варто зазначити, що поліпшення інвестиційного клімату України сприятиме зростанню іноземних інвестицій у галузь, що дасть змогу посилити рівень фінансової безпеки.

Висновки. Фінансове забезпечення розвитку сільського господарства як фактор забезпечення фінансової безпеки реалізується шляхом розширення джерел фінансових ресурсів підприємств галузі. Фінансова безпека розвитку сільського господарства потребує ефективного фінансового забезпечення, яке досягається шляхом залучення альтернативних джерел фінансування. Досвід використання аграрних розписок, які виступають альтернативою кредитним фінансовим ресурсам, засвідчує їх ефективність. В умовах стрімкої трансформації фінансової системи країни збільшення рівня фінансової безпеки розвитку сільського господарства можливе за рахунок активної участі господарюючих суб'єктів галузі у фондовому ринку.

Література:

1. Modigliani F., Miller M. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction. *American Economic Review*, 1963, vol. 53, no. 3.
2. Brennan M., Schwartz E. Corporate Income Taxes, Valuation, and the Problem of Optimal Capital Structure. *Journal of Business*, 1978.
3. Порядок використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 р. № 300 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF/para%28n8>.
4. Пояснювальна записка до проекту закону України «Про аграрні розписки» № 9610 від 19.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?pf3511=42135.
5. Аграрна розписка як альтернативний варіант фінансового забезпечення аграрного виробництва / Г.М. Калетник, Г.О. Пчелянська, С.М. Терещук // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4(70). – Т. 2. – С. 74–79.
6. Варшавська фондова біржа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gpw.pl/o_spolce_ru.
7. Програма розвитку фондового ринку України на 2012–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nssmc.gov.ua/fund/development/programa>.

Пристемский А.С. Финансовое обеспечение развития сельского хозяйства как фактор его финансовой безопасности

Аннотация. В статье проведен анализ финансово-экономических показателей сельского хозяйства Украины. Определено, что особенности сельскохозяйственного производства значительно влияют на особенности функционирования отрасли. Уделено внимание традиционным источникам финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий. Выявлено, что ограниченность финансовых ресурсов в сельском хозяйстве вызывает ухудшение его финансовой безопасности. Финансовое обеспечение развития сельского хозяйства как фактор обеспечения финансовой безопасности реализуется путем расширения источников финансовых ресурсов предприятий отрасли.

Ключевые слова: сельское хозяйство, финансовая безопасность, лизинг, капитал, кредитование, инвестиции.

Prystemskyi O.S. Financial provision for the agricultural development as a factor of its financial safety

Summary. The article analyses the financial and economic indicators of agriculture in Ukraine. A particular attention is paid to traditional sources of financial resources of agricultural enterprises, which include equity, bank lending, investment, and leasing. It is revealed that the limited financial resources in agriculture cause a deterioration of its financial security. The acutest question relates to the material and technical base of production, the high cost of which is not suitable for small and medium enterprises. This affects the quality of production, the deterioration of the export potential of the industry, as the park of new high-efficiency agricultural machinery decreases, and the capital and current repairs of the existing one are not carried out due to the price of spare materials. It is established that agricultural production should be equipped with high-tech means to remain competitive on the domestic and foreign markets. The financial security of agricultural development requires effective financial support, which is achieved through the use of alternative sources of funding, including leasing, lending, agrarian receipts, stock exchanges, foreign investments.

Keywords: agriculture, financial security, leasing, capital, lending, investment.

Урба С.І.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки підприємства,

Львівський національний університет імені Івана Франка

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ

Анотація. У статті розглянуто та узагальнено наявні науково-теоретичні підходи до визначення категорії «економічна безпека». Розроблено структурно-функціональну модель поєднання і взаємодії усіх елементів економічної безпеки держави. Обґрунтовано необхідність формування ефективної та дієвої системи економічної безпеки, яка виступатиме гарантом захисту національних економічних інтересів від реальних і потенційних загроз.

Ключові слова: національна безпека, економічна безпека, система, система економічної безпеки.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобальних викликів економічна безпека є визначальним фактором забезпечення умов реалізації національних інтересів, спроможності держави долати економічні кризи під час зовнішньої агресії. Саме тому на підставі дослідження сучасних поглядів про стан економічної безпеки особливо актуальним є формування теоретико-методологічних та практичних аспектів розроблення системи економічної безпеки України в контексті матеріального підґрунтя та квінтесенції функціонування національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в економічній науці відсутнє єдине універсальне визначення сутності та структури економічної безпеки, що зумовлює використання різних підходів до її розуміння не лише в наукових колах, а й у державних органах влади. Велика кількість визначень економічної безпеки негативно впливає на формування концептуальних засад системи економічної безпеки держави.

Дослідження системи економічної безпеки держави висвітлено в наукових публікаціях О.І. Вівчар, О.С. Власюка, Т.Г. Васильціва, Я.А. Жаліла, О.М. Ляшенка, В.П. Мартинюка, Г.А. Пастернак-Таранушенка, С.І. Пирожкова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значний доробок фахівців у галузі формування системи економічної безпеки держави, недостатньо вирішеними залишаються питання щодо визначення сутності категорії економічної безпеки, переліку її структурних підсистем та елементів, а також необхідності розроблення структурно-функціональної моделі поєднання і взаємодії усіх елементів економічної безпеки держави.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі вітчизняних і зарубіжних підходів до визначення суті поняття «економічна безпека», а також формування системи економічної безпеки держави як структурно-функціональної моделі поєднання і взаємодії усіх її елементів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток соціально-економічної думки ще з давніх часів підтверджує актуальність проблеми безпеки, яка сприймалася як найважливіший складник соціальної структури починаючи з індивіда. В античній філософії ставилася проблема взаємозв'язку

безпеки з господарськими і політичними відносинами, робилася спроба розкрити її роль у суспільному житті [9]. Безпека трактувалася як захист держави та її громадян від різного роду загроз, які зазвичай пов'язували з проявом недоброзичливості та злої волі надприродних сил [16].

Особливе місце серед різних видів безпеки (політичної, інформаційної, екологічної, науково-технологічної) посідає економічна безпека. Це пояснюється, насамперед, тим, що без економічного забезпечення не можуть бути повною мірою досягнені усі інші види безпеки.

У світі вперше поняття «економічна безпека» було застосоване президентом США Т. Рузвельтом у 1934 р., який створив федеральний Комітет з економічної безпеки у зв'язку з необхідністю державного втручання в економічне життя країни. Це було зумовлено також кризовими явищами в національній та світовій економіці, які впливали на необхідність забезпечення економічної безпеки. У 1985 р. було визначено офіційний статус терміну «економічна безпека» і зазначено, що необхідно сприяти забезпеченню міжнародної економічної безпеки для соціально-економічного розвитку та прогресу кожної країни.

Тривалий період економічна безпека була предметом розгляду переважно західними вченими. У бізнес-словнику вона трактується як стан наявності стабільного джерела фінансових доходів, які дають змогу забезпечувати стандарти життя суб'єкта сьогодні і в найближчому майбутньому [17]. При цьому на відміну від попередніх визначень тут економічна безпека вже не розглядається лише з позиції захисту від загроз.

У вітчизняних наукових колах поняття «економічна безпека» вперше було представлено Г. Пастернак-Таранушенка в 1994 р. Розглядаючи економічну безпеку як складову частину національної, автор стверджує, що це наймолодша з наук про безпеку держави, яка зародилася на підґрунті необхідності забезпечення державності за рахунок використання відповідних заходів та засобів, що покликані надати стабільність стану держави попри економічний тиск, який здійснюється ззовні або зсередини [12, с. 23].

Такої ж позиції дотримується О. Власюк, який, використовуючи науковий підхід, стверджує, що економічна безпека має розглядатися як складна поліструктурна наука, яка за аналогією з безпекою екологічних, біологічних, технічних систем тощо є наукою про безпеку, тобто «життєздатність» соціально-економічних систем різних рівнів ієрархії (особа, домашнє господарство, галузь, регіон, сектор економіки, національна економіка, світове господарство) [3, с. 45].

На сучасному етапі розвитку потреба забезпечення економічної безпеки в системі національної безпеки набуває особливого значення. Важливість економічної безпеки як основного складника національної безпеки та її вплив на макроекономічну стабільність держави зростають разом із трансформаціями національно-державних процесів.

За своєю структурою економічна безпека держави характеризується певною складністю, дослідження якої дає змогу виокремити три найважливіших складника:

– економічну незалежність, яка не характеризується абсолютним змістом. Ураховуючи світовий розподіл праці, який формує взаємозалежний характер відносин національних економік, саме економічна незалежність розглядається як можливість контролю державою національних ресурсів, досягнення рівня ефективного виробництва якісної продукції, який створить умови для участі у світовій торгівлі, корпоративних зв'язках та в обміні результатами науково-технічних досягнень;

– стабільність і стійкість національної економіки, що передбачає корегування та підтримку впливів, здатних дестабілізувати економічну ситуацію, створення гарантій та умов для активізації підприємництва, захист усіх форм власності та господарювання;

– здатність до саморозвитку і прогресу, що є актуальним для розвитку сучасного світу в умовах глобалізації.

На думку вітчизняних науковців І. Білько та В. Шлемко, «економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави» [6, с. 8].

Цікавим і ґрунтовним є підхід Я. Жаліло, який економічну безпеку країни визначає «як складну багатofакторну категорію, що характеризує спроможність національної економіки до розширеного самовідтворення для збалансованого задоволення потреб населення країни, протистояння дестабілюючому впливу внутрішніх і зовнішніх чинників, забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання» [7, с. 15]. У цьому контексті автор спрямовує увагу передусім на захист безпеки держави за умов інтеграції економіки України у світовий економічний простір.

Дещо дотичним та більш ґрунтовнішим в умовах мінливості міжнародної політичної й економічної ситуацій та захисті національних економічних інтересів є дослідження С. Пирожкова, з позиції якого «економічна безпека – це сукупність умов, за яких країни зберігають свої економічні інтереси; задовольняють у довгостроковому періоді потреби суспільства і держави; генерують інноваційні зрушення в економіці для забезпечення стабільного економічного розвитку; протистоять зовнішнім економічним загрозам та повністю використовують національні конкурентні переваги у міжнародному поділі праці» [13, с. 14]. На нашу думку, таке твердження сьогодні набуває актуальності, оскільки економічну безпеку варто розглядати не лише як стан захищеності національних інтересів, наявність інструментів впливу на економічні процеси для гарантування добробуту в довгостроковому періоді, а й забезпечення конкурентних переваг на світовому ринку.

Варто відзначити підхід Л. Абалкіна, який визначав економічну безпеку як певний стан наявної економічної системи, що дає їй можливість динамічного розвитку, коли держава має можливість розробляти та втілювати в життя незалежну економічну політику [1, с. 3]. Крім того, її забезпечення розглядають як одну з гарантій незалежності країни, умову її стабільності та ефективної життєдіяльності суспільства.

Досліджуючи феномен економічної безпеки, американські вчені стверджують, що вона повинна відповідати таким двом умовам:

1) збереження економічної самостійності країни, її здатності у власних інтересах приймати рішення, що стосуються розвитку економіки у цілому;

2) збереження вже досягнутого рівня життя населення і можливості його подальшого підвищення [19, с. 34].

Г. Маховскі сформував достеменні вимоги, відповідно до яких економічна безпека повинна забезпечувати досить високу міру незалежності від стратегічних партнерів, тобто тих, які потенційно можуть впливати на політичні рішення, які будуть неприйнятні з комерційного погляду [18, с. 42].

Отже, поняття «економічна безпека» характеризується складною внутрішньою структурою. Загальним недоліком усіх зазначених підходів є відсутність комплексного підходу до всієї сукупності взаємопов'язаних елементів економічної безпеки. Економічна безпека – це не лише стан захищеності національних інтересів, а й готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів, розвитку вітчизняної економіки, підтримку соціально-політичної стабільності суспільства.

Законом України «Про основи національної безпеки України» № 39 від 19 червня 2003 р. економічну безпеку як складник національної безпеки визначають як захищеність життєво-важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам у сферах науково-технічної та інноваційної політики, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності у разі виникнення негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам [8].

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України від 02.03.2007 економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [10].

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013, економічна безпека розглядається як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [11]. Слід зазначити, що в нових методичних рекомендаціях під час трактування економічної безпеки змінено акцент її характеристик від задоволення потреб особи, сім'ї, суспільства та держави в напрямках забезпечення конкурентоспроможності на світовій арені та здатності до сталого і збалансованого зростання національної економіки. Така зміна вектора економічної політики зумовлена переходом України в нову історичну епоху, пов'язану з Революцією гідності та появою можливості побудувати нову державу на принципах сталого розвитку, верховенства права, захисту прав людини, демократії, солідарності, належного врядування. Це й зумовило розроблення проекту Стратегії сталого розвитку України на період до 2030 р., яка визначає цілісну систему стратегічних та операційних цілей переходу до інтегрованого економічного, соціального та екологічного розвитку держави до 2030 р.

Досліджуючи систему економічної безпеки держави, слід зазначити, що в останні роки неодноразово робилася спроба вчених прослідкувати генезу поняття «система». Так, система розглядається як сукупність розташованих у визначеній послідовності, у відповідному визначеному порядку елементів, яка має інтеграційні властивості (Д.М. Жиліна, Н.І. Кондаков, Д.П. Горський); сукупність яких-небудь елементів, одиниць, частин, об'єднаних за спільною ознакою, призначенням, або будова, структура, що становить єдність закономірно розташованих та функціонуючих частин [2].

У процесі дослідження системи багато науковців відзначають для неї наявність цілісності як невід'ємної характеристики (властивості). Доречним у цій позиції є підхід В.Н. Садовського, який трактує систему як упорядковану певним чином безліч елементів взаємопов'язаних між собою й які утворюють деяку цілісну єдність [14].

Розглядаючи економічну безпеку як систему на теоретичному рівні, слід відзначити, що тут основними завданням є визначення поняття «система економічної безпеки». Проведений аналіз широкого спектру наукових досліджень учених і фахівців цієї актуальної проблематики показав відсутність єдності поглядів у визначенні дефініції «система економічної безпеки».

Система економічної безпеки характеризується цілою низкою властивостей, таких як стійкість, адаптивність, інерційність, кумулятивність, незалежність, здатність до саморозвитку, цілеспрямованість, суперечливість, керованість, стохастичність. У результаті їх дослідження і доповнення можна стверджувати, що ця категорія є поліструктурною і багатоаспектною [4].

Мета системи забезпечення економічної безпеки полягає у підтриманні нормального функціонування економіки, виявленні загроз та вжиття адекватних заходів щодо їх відвернення та нейтралізації, захисті економічних інтересів особи, суспільства, сім'ї, держави, здійсненні соціально спрямованої економічної політики [4].

Слід зазначити, що система забезпечення економічної безпеки повинна відповідати таким основним вимогам:

- функціонування в межах, визначених законом;
- забезпечення надійного захисту національних інтересів;
- прогнозування і своєчасне відвернення загроз економічній безпеці;
- ефективне функціонування як у звичайних, так і в надзвичайних умовах;

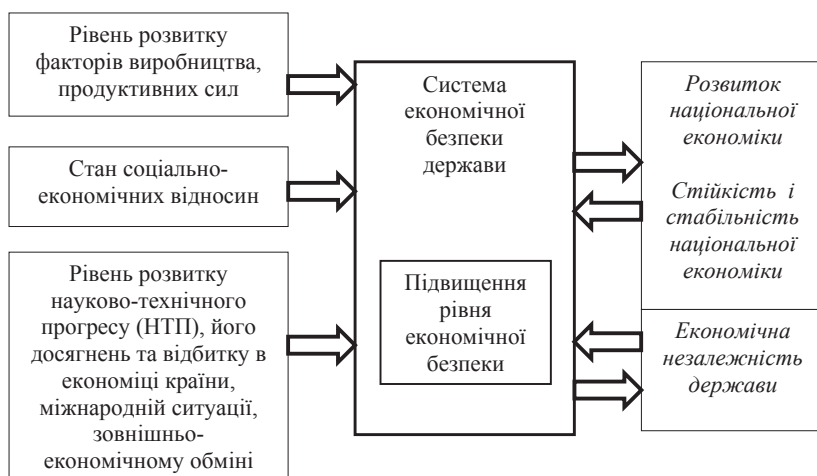


Рис. 1. Система економічної безпеки держави в контексті матеріального підґрунтя та квінтесенції функціонування національної економіки [5]

- наявність чіткої структури і функціональне розмежування органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади;
- відкритість і гласність у необхідних межах щодо діяльності відповідних органів, що входять у зазначену систему [6].

Система економічної безпеки держави в контексті матеріального підґрунтя та квінтесенції функціонування національної економіки наведена на рис. 1.

Економічна безпека держави залежить і взаємозумовлена станом економічних відносин, рівнем розвитку продуктивних сил (для стимулювання розширеного відтворення, підвищення економічної незалежності країни, рівня доходу і життя громадян), НТП та рівнем його використання у різних сферах національної економіки. У разі економічного спаду в державі відбувається скорочення здатності витримувати всі навантаження, зменшення можливостей протистояння зовнішнім і внутрішнім загрозам, негативним впливам на національне господарство.

Основою для сталого розвитку, економічного зростання країни, забезпечення економічної незалежності держави тощо є створення і реалізація системи економічної безпеки держави та розроблення превентивних і реактивних заходів забезпечення відповідного рівня економічної безпеки на всіх рівнях господарювання, здійснення комплексної оцінки рівня економічної безпеки.

Досягнення стратегічних цілей відбувається у разі розроблення й упровадження дій, засобів захисту економічних інтересів усіх суб'єктів, тобто засоби державного рівня повинні включати всі інструменти для досягнення цілей нижніх рівнів. Усі суб'єкти соціально-економічної діяльності мають право і змогу захисту власних інтересів через реалізовані норми суспільного життя (правові й економічні, політичні та моральні).

На рис. 2 наведено структурно-функціональну модель поєднання і взаємодії усіх елементів економічної безпеки держави.

Слід зазначити, що система економічної безпеки держави включає такі види підсистем:

- 1) підсистема цілей, що поєднує цілі функціонування системи економічної безпеки держави та її структурних елементів, завдань забезпечення економічної безпеки;
- 2) об'єкти системи економічної безпеки держави – економічні ресурси і фактори виробництва, готова продукція, доходи в усіх формах тощо;
- 3) суб'єкти системи економічної безпеки держави – учасники економічних відносин (фізичні й юридичні особи), державні органи управління;

4) підсистема забезпечення економічної безпеки держави: дії та заходи, що проявляються у ході побудови і реалізації системи державного регулювання.

Висновки. Отже, на основі проведеного дослідження визначено, що реалізація системи економічної безпеки держави повинна відбуватися завдяки:

- виявленню різних видів загроз, ризиків, чинників, які негативно впливають на рівень економічної безпеки держави;
- формулюванню завдань і визначенню цільових пріоритетів, зокрема формуванню надійної сукупності заходів для забезпечення економічної безпеки у напрямі гарантування національної безпеки держави. Розроблення завдань повинно здійснюватися відповідно

до стратегічних системоутворюючих цілей, принципів забезпечення економічної безпеки держави;

– розподілу функцій системи економічної безпеки держави, ідентифікації, моніторингу та аналізу загроз економічній безпеці;

– розробленню та застосуванню заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки держави, нейтралізацію внутрішніх та зовнішніх загроз, соціального захисту населення, а також підготовки законодавчих та інших нормативно-правових актів з метою забезпечення економічної безпеки держави.

Реалізація визначених дієвих заходів створить умови для формування та реалізації системи економічної безпеки держави, яка виступатиме гарантом національних економічних інтересів.

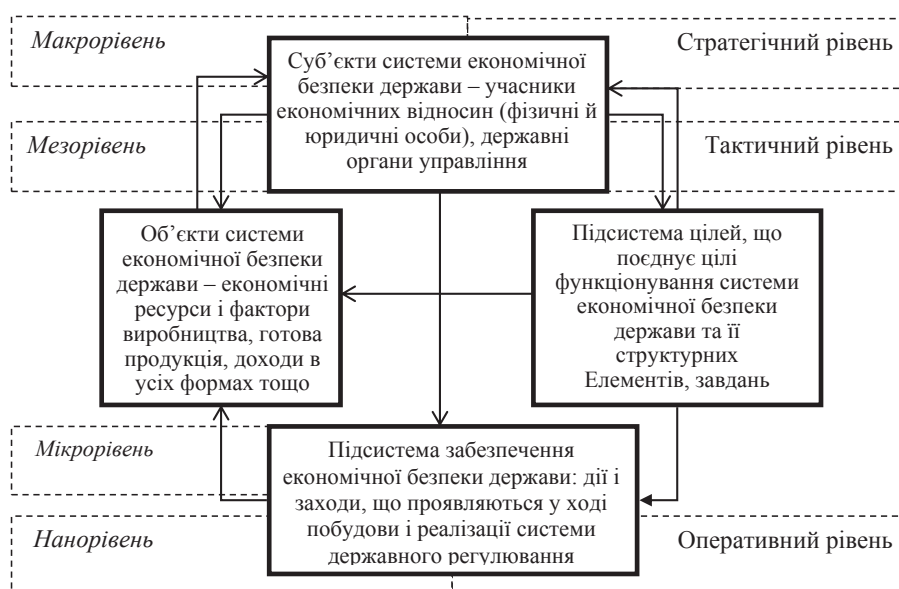


Рис. 2. Структурно-функціональну модель поєднання і взаємодії підсистем у системі економічної безпеки держави (розроблено автором)

Література:

- Абалкин Л.И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.И. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
- Великий тлумачний словник сучасної української мови / Укл. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К., 2002. – 1440 с.
- Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
- Ворожihin В.В. Об определении экономической безопасности в условиях глобализации / В.В. Ворожihin // Безопасность бизнеса. – 2014. – № 3. – С. 3–7.
- Гордиенко Д.В. Основы экономической безопасности государства: [курс лекций] / Д.В. Гордиенко. – М.: Финансы и статистика; Инфра-М, 2009. – 224 с.
- Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД. – 1997. – 144 с.
- Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я. Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.
- Закон України «Про основи національної безпеки України» від 18.04.2013 № 221-VII (221-18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
- История древнего мира / Под ред. И.М. Дьяконова, В.Д. Нерновой, И.С. Свенцицкой. – М., 1982. – Кн. 2. – С. 263; 288–294; 298; 303.
- Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Мінекономіки України № 60 від 2.03.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_6s/pg_gewqwi/.
- Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/file/link/222830/file/1277.TIF>.
- Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення / Г.А. Пастернак-Таранушенко; за ред. проф. Б. Кравченка. – К.: Кондор, 2002. – 302 с.
- Пирожков С.І. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / С.І. Пирожков. – К.: НІПМБ, 2003. – 42 с.
- Садовский В.Н. Общая теория систем как метатеория / В.Н. Садовский // Вопросы философии. – 1972. – № 4. – С. 78–89.
- Система економічної безпеки держави / За заг. ред. д. е. н. проф. А.І. Сухорукова; Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: Стило, 2010. – С. 366–394.
- Экономическая безопасность России. Общий курс: [учебник] / Под ред. В.К. Сенчагова; 2-е изд. – М.: Дело, 2005. – 896 с.
- Business Dictionary [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.businessdictionary.com/definition/economic-security.html>.
- Machovski H. Ost-West Handel: Entwicklung, Interessenlagen. Aussichten / H. Machovski // Aus Politik. Zeitgeschichte. – Bonn. – 1985. – № 5. – P. 39–44.
- Murdoch C. Economic factors as objects of security: Economics security & vulnerability / K. Knorr, F.Trager. – Economics interests & national security. – Lawrence. 2001. – 867 p.

Urba С.И. Система экономической безопасности государства: сущность и особенности формирования

Аннотация. В статье рассмотрены и обобщены существующие научно-теоретические подходы к определению категории «экономическая безопасность». Разработана структурно-функциональная модель сочетания и взаимодействия всех элементов экономической безопасности государства. Обоснована необходимость формирования эффективной и действенной системы экономической безопасности, которая будет выступать гарантом защиты национальных экономических интересов от реальных и потенциальных угроз.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическая безопасность, система, система экономической безопасности.

Urba S.I. The system of the state economic security: subject matter and features of the formation

Summary. Reviewed and summarized existing scientific and theoretical approaches to the definition of the category of “economic security” in the article. The necessity of forming an efficient and effective system of economic security, which will be the guarantor of protection of national economic interests from real and potential threats, is substantiated.

Keywords: national security, economic security, system, system of economic security.

Франчук Т.М.,
аспірант,
ДННУ «Академія фінансового управління»
Міністерства фінансів України

ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Анотація. У статті досліджено інноваційні фактори формування фінансових ресурсів національної економіки. Розглянуто такі напрями інновацій, як використання середньострокового прогнозування в бюджетному процесі, заміна податку на прибуток податком на виведений капітал, використання похідних фінансових інструментів в управлінні державним боргом. Кожен із них може суттєво підвищити ефективність формування фінансових ресурсів за умови коректної імплементації.

Ключові слова: бюджетний процес, бюджетна декларація, варанти VRI, інноваційні фактори, податок на виведений капітал, податок на прибуток підприємств, фінансові ресурси.

Постановка проблеми. Важливою передумовою сталого розвитку економіки країни є ефективне функціонування її фінансового сектору. При цьому для забезпечення виконання економічними агентами своїх функцій ключовою є проблема управління фінансовими ресурсами. Досягнення суб'єктами економіки поставлених цілей потребує ефективної системи формування фінансових ресурсів. Ця проблема гостро стоїть як перед державою, так і перед підприємствами та домогосподарствами. Найбільш простим способом її вирішення є збільшення ресурсної бази, проте це не завжди можливо, особливо в короткостроковому періоді. Саме тому важливим є пошук інноваційних факторів, що зможуть оптимізувати формування фінансових ресурсів національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансових інновацій та фінансових ресурсів національної економіки досліджувалися у працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, серед яких можна виділити В. Бансала, І. Бланка, О. Василика, В. Опаріна, К. Павлюк, О. Сохацьку, В. Федосова, А. Фельдмана, К. Фрімена, Й. Шумпетера та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність численних досліджень, додаткового вивчення потребують сучасні інноваційні фактори формування фінансових ресурсів в Україні.

Мета статті полягає у дослідженні інноваційних факторів формування фінансових ресурсів національної економіки. Для досягнення мети було поставлено низку завдань, серед яких: визначення основних інноваційних факторів формування фінансових ресурсів на макrorівні; оцінювання потенційного впливу даних факторів на фінансову систему країни; формування рекомендацій на основі проведеного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття інновацій є досить складним та багатограним. Їх можна визначити як новітні ідеї та продукти, що призводять до якісних та кількісних змін і підвищення ефективності роботи систем. Новітність є поняттям відносним, адже те, що є інновацією в Україні, вже може тривалий час використовуватися в інших країнах. Також

немає чіткої межі за термінами появи нових ідей та продуктів, грані, за якою вони перестають бути інноваціями.

Результатом указаного вище є те, що визначення інноваційних факторів виступає процесом досить суб'єктивним, а їх склад – дискусійним. Попри це дослідження таких факторів допомагає показати основні проблеми та шляхи їх вирішення в процесі формування фінансових ресурсів національної економіки.

Можна виділити кілька рівнів, на яких відбувається формування фінансових ресурсів [1]. Передусім це макrorівень, на якому забезпечується наповнення державного бюджету. На мезорівні формуються фонди підприємств. Бюджети домогосподарств знаходять своє місце на мікрорівні. Це дослідження буде сконцентровано передусім на макrorівні.

Ключовим складником реформи бюджетної системи, яка нині відбувається в Україні, є введення середньострокового планування. Воно передбачає розроблення бюджетної декларації на три роки. Спроби впровадити середньострокове бюджетне планування були ще на початку 2000-х років у рамках програмно-цільового методу в бюджетному процесі [2], проте успіхом не увінчалися. На разі ці зміни ще не були внесені в Бюджетний кодекс, а лише запущені як пілотний проект у 2017 р. шляхом прийняття відповідного закону [3]. Середньострокове планування має низку переваг перед короткостроковим, зокрема гармонізацію здійснення витрат із бюджету та підвищення їх ефективності.

Тривалий час значною проблемою розпорядників бюджетних коштів було те, що непропорційно значна частка виділених грошей до них надходила лише наприкінці року. При цьому їх необхідно було використати до кінця звітного періоду. Якщо ж розпорядник не встигав цього зробити, фінансування на наступний рік могло бути зменшеним.

На рис. 1 показано співвідношення фактичних і планових витратів зведеного бюджету в 2008–2016 рр. За три квартали року за пропорційного нарахування коштів частка витратів мала б становити близько 75%, проте на практиці впродовж досліджуваного періоду вона коливалася поблизу рівня в 65%, що є значно меншим. Ще більш очевидно є нерівномірність виділення бюджетних коштів, якщо розглядати обсяг витратів за перші 11 місяців. У 2014–2016 рр. частка фактично перерахованих грошей становила 77–81%, хоча, згідно з календарною пропорцією, показник мав би бути на рівні 92%. Наведені дані підтверджують нерівномірність виділення коштів та необхідність гармонізації цього процесу й підвищення бюджетної дисципліни у вітчизняній економіці.

Потенціал підвищення ефективності під час використання середньострокового планування передусім лежить у площині збільшення прогнозованості отримання бюджетних коштів їх розпорядниками. Прийняття бюджетної декларації на три роки значно розширює горизонт планування. При цьому зменшується можливість опортуністичної поведінки з боку

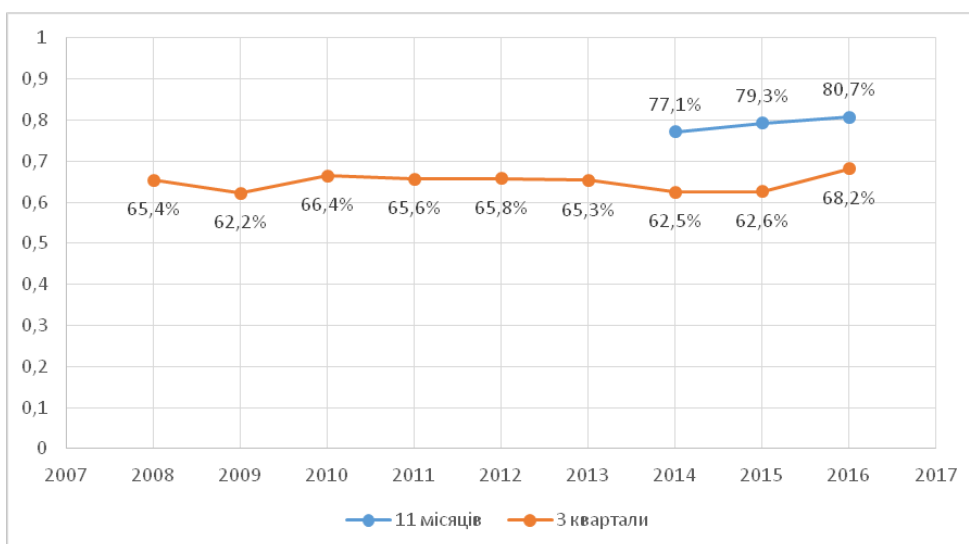


Рис. 1. Відношення фактичних до планових видатків зведеного державного бюджету в 2008–2016 рр.

Джерело: складено автором за даними [4]

тих, хто приймає рішення про обсяги та напрями бюджетних видатків.

З іншого боку, в бюджетній декларації мають бути зазначені стратегічні цілі та конкретні показники їх досягнення у результатах діяльності головних розпорядників бюджетних коштів. Окрім того, в декларації вказуватимуться граничні обсяги видатків на ті чи інші цілі, що сприятиме кращій прогнозованості наслідків упровадження політичних ініціатив та зменшуватиме рівень популізму.

Разом із тим використання середньострокового планування містить низку ризиків, із якими потрібно буде мати справу уряду:

- Неякісний прогноз може мати вкрай негативний вплив на фінансування установ та проектів із бюджету. Саме тому дуже важливим є використання сучасних моделей макроекономічного прогнозування.

- Можливість появи «чорних лебедів» – малоімовірних подій, що мають дуже значні наслідки [5, с. 14]. Особливо актуальним це є в умовах фактичного ведення бойових дій на сході країни. Необхідним є тестування різних сценаріїв та розроблення адекватних способів реагування на них.

- Інертність та зменшення гнучкості управління державним бюджетом. Необхідним є розроблення системи впровадження змін до бюджету. Вона, з одного боку, повинна давати змогу здійснювати оперативне управління, з іншого – не допускати зловживань із боку тих чи інших політичних сил, які можуть постійно змінювати бюджетні пріоритети, що знецінюватиме переваги від планування і знижуватиме прогнозованість.

- Недостатній рівень кваліфікації розпорядників бюджетних коштів. Варто проводити освітні заходи, спрямовані на роботу з економіко-математичними моделями та іншими інструментами прогнозування.

У цілому запровадження середньострокового планування за умови коректної імплементації може зробити бюджетний процес більш стабільним, прогнозованим та прозорим. Підвищенню прозорості сприяє також поява таких сервісів, як Є-Data – офіційного державного інформаційного порталу, який висвітлює інформацію про використання публічних коштів. На

порталі оприлюднюються транзакції отримувачів бюджетних коштів, що сприятиме [6]:

- зменшенню ймовірності зловживань та корупційних дій із боку учасників бюджетного процесу;
- інформуванню громадян та інших зацікавлених осіб щодо використання бюджетних коштів;
- підвищенню ефективності використання бюджетних коштів.

Якщо мова йде про безпосереднє наповнення бюджету, то однією з найбільш цікавих новацій тут є використання податку на виведений капітал (ПВК). Він є альтернативою податку на прибуток підприємств та вперше був запроваджений в Естонії в 2000 р. Це допомогло країні значно підвищити конкурентоздатність на міжнародному ринку та залучити значні обсяги іноземних інвестицій.

Тоді як податок на прибуток підприємств передбачає визначення та оподаткування власне прибутку на основі доходів та витрат компанії, концепція податку на виведений капітал ґрунтується на тому, що кошти в бюджет сплачуються лише тоді, коли забираються з компанії, тобто не потрібно сплачувати податки, якщо інвестиції залишаються працювати.

Податок на виведений капітал має чітке спрямування на спрощення адміністрування податку та поліпшення інвестиційного клімату як для вітчизняних підприємств, так і для іноземних інвесторів. Свідченням цього є схема та ставки оподаткування (рис. 2). Передусім податком на виведений капітал обкладається сплата дивідендів. При цьому ставка є меншою за поточний податок на прибуток (15% проти 18%). Якщо дивіденди виплачуються іншій компанії – платнику ПВК (наприклад, у рамках діяльності холдингу), то податок не стягується. Якщо отримувачем дивідендів є фізична особа, цей дохід оподатковується за ставкою 15%, проте на відміну від поточної ситуації податок на доходи фізичних осіб не стягується. Якщо ж дивіденди виплачуються нерезиденту, то їх сума також оподатковується за ставкою 15%, і при цьому не стягується податок на репатріацію.

Таким чином, очевидно є спрямованість нового пропонованого податку на залучення в Україну іноземних інвестицій.

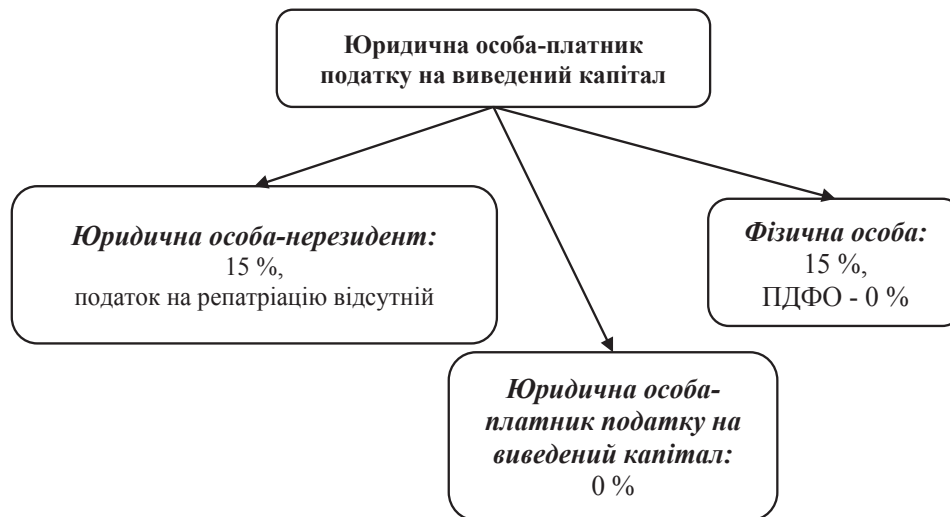


Рис. 2. Податок на виведений капітал, оподаткування дивідендів

Джерело: презентація Міністерства фінансів України [7]

На це вказує не тільки і не стільки менша ставка, як спрощення адміністрування податку та відсутність податку з доходів нерезидентів з українських джерел походження. Ще одним фактором є те, що вітчизняні компанії отримують стимул чесно відображати прибутковість своєї діяльності.

Нині бухгалтерський облік в українських компаніях знаходиться під значним впливом оподаткування. Досить часто звітність компанії не є основою для прийняття управлінських рішень, а виступає інструментом маніпулювання показниками для оптимізації оподаткування. Для податку на виведений капітал взагалі не має значення те, чи є компанія прибутковою. Податки сплачуються лише у разі вилучення грошових коштів з підприємства. Таким чином, компанії можуть більш прозоро показувати результати своєї діяльності. Якщо такі результати будуть високими, це підвищуватиме інтерес із боку інвесторів, передусім зарубіжних.

Податком на виведений капітал пропонується обкладати не лише дивіденди, а й інші способи вилучення коштів із компанії. До них належать сплачені нерезидентам відсотки, виплати за договорами страхування, фінансова допомога та інші перерахування коштів неплатникам ПВК, роялті, донарахування за трансфертним ціноутворенням тощо. При цьому ставка буде вищою та становитиме 20%. У такий спосіб стимулюється прозоре виведення коштів саме через дивіденди.

Разом із тим опоненти податку на виведений капітал зазначають, що його запровадження призведе до падіння доходів бюджету. І справді, якщо розглядати досвід Естонії, то відразу після початку використання ПВК у бюджет було зібрано менше коштів. Проте ситуація досить швидко виправилася за рахунок значного зростання обсягів іноземних інвестицій. Окрім того, значення податку на прибуток в Україні зменшується. На рис. 3 показано його обсяги та часту в податкових надходженнях упродовж 2004–2017 рр. Хоча абсолютна сума зібраних коштів показує загальну тенденцію до зростання (за винятком двох кризових періодів), частка податку на прибуток підприємств постійно зменшувалася. Так, якщо в 2004 р. вона становила чверть податкових надходжень, то, згідно з планом, у 2017 р. частка податку на прибуток становитиме всього 8%.

Зменшення дохідної частини бюджету України внаслідок заміни податку на прибуток підприємств податком на виведе-

ний капітал може негативно сказатися на обсязі державного боргу. На рис. 4 показано динаміку зовнішнього та внутрішнього боргу в 2004–2017 рр. Упродовж досліджуваного періоду спостерігалось дуже значне зростання цих показників. Можна виділити два основних моменти зростання державного боргу. Перший пов'язаний із кризою 2008 р., коли Україна виходила із запозиченнями як на зовнішні ринки, так і на внутрішні для стабілізації ситуації в економіці. Другий став результатом накопичених дисбалансів в економіці (2013 р.), які продовжилися революцією та війною на сході країни. У результаті обсяг боргу виріс дуже суттєво. Можна відзначити, що в багатьох розвинених країнах відношення державного боргу до валового внутрішнього продукту є навіть гіршим, проте вони не мають суттєвих економічних проблем. Відмінностями української ситуації є строкова і валютна структури боргу, а також його вартість. Основна частка державного боргу – це короткострокові запозичення під порівняно високі відсотки.

Нездатність обслуговувати державний борг викликала потребу в його реструктуризації, яка була проведена наприкінці 2015 р. При цьому частину боргу (майже 80%) було конвертовано в єврооблігації зі ставкою дохідності 7,75 %, а близько 20% було списано. Проте як компенсацію власники списаних облігацій отримали варанти VRI. Вони є довгостроковими опціями на купівлю, виплати за якими залежать від динаміки ВВП України. Наша країна не є першою, де були застосовані VRI. До цього подібні фінансові інструменти використовувалися під час реструктуризації державного боргу Аргентини та Греції.

Загальна сума списання державного боргу за варантами становила 3,6 млрд. дол. При цьому самі опціони не мають номінальної вартості. Виплати за ними здійснюватимуться у період з 2021 по 2040 р. за такими правилами [9]:

- виплати відсутні, якщо ВВП зріс менше ніж на 3%;
- виплати відсутні, якщо ВВП становить менше 125,4 млрд. дол.;
- у разі зростання ВВП від 3% до 4% на рік власники варантів отримають 15% від суми перевищення 3% ВВП;
- у разі зростання ВВП більше ніж на 4% на рік власники варантів отримають 40% від кожного відсотку понад таке зростання;

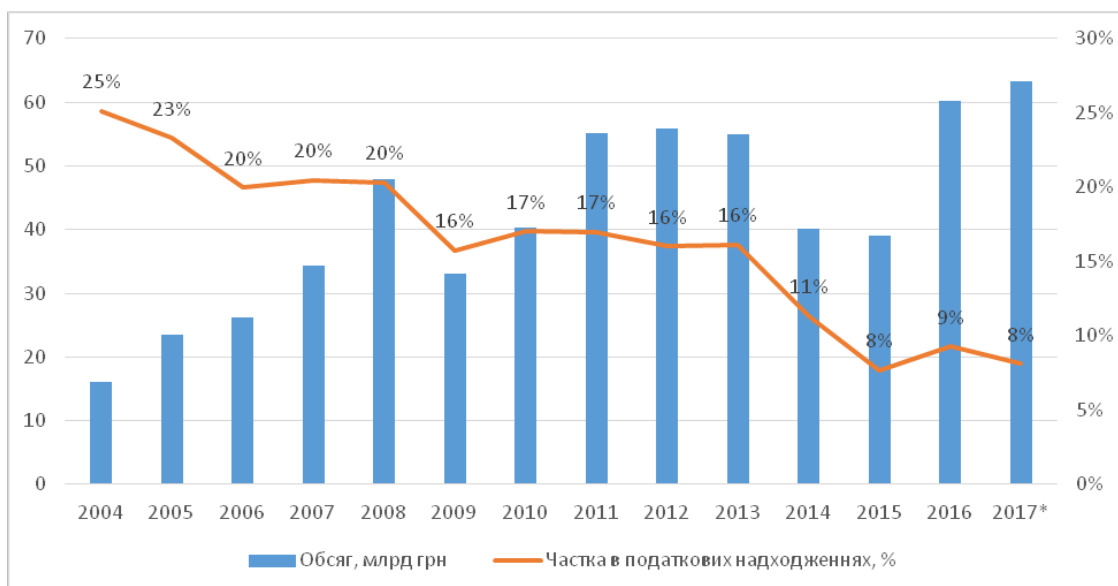


Рис. 3. Податок на прибуток підприємств в Україні в 2004–2017 рр.

*планові показники

Джерело: побудовано автором на основі [8]

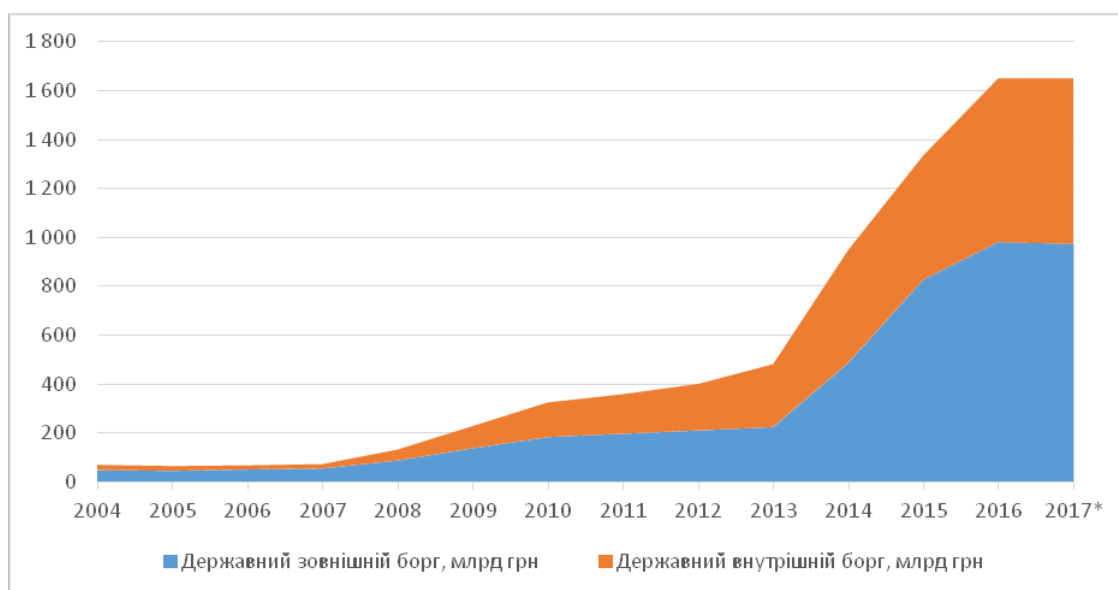


Рис. 4. Обсяг державного боргу України в 2004–2017 рр.

*перше півріччя

Джерело: побудовано автором на основі даних [8]

- впродовж 202–2025 рр. виплати не можуть перевищувати 1% ВВП.

Таким чином, цей інструмент дає змогу уникнути виплат у тому разі, коли темпи зростання економіки є невисокими. Якщо ж національна економіка бурхливо розвиватиметься, обсяг коштів, які потрібно буде перерахувати власникам варантів, може бути досить значним, тому необхідним є формування прогнозних моделей та розгляд різних сценаріїв розвитку подій із підготовкою варіантів реагування на них.

Висновки. Враховуючи все сказане, інновації у процесі формування фінансових ресурсів національної економіки

є дуже важливими, адже можуть підвищити ефективність навіть за умов відсутності зростання ресурсної бази. У статті розглянуто такі напрями інновацій, як використання середньострокового прогнозування в бюджетному процесі, заміна податку на прибуток податком на виведений капітал, використання похідних фінансових інструментів в управлінні державним боргом. Кожен із них може суттєво підвищити ефективність формування фінансових ресурсів за умови коректної імплементації.

У подальшому варто розглянути інноваційні фактори формування ресурсів національної економіки не лише на макро-

рівні, а й на мезо- та мікрорівні. Також доцільним є виділення та розгляд інших факторів, які можуть мати позитивний вплив на державні фінанси у середньо- та довгостроковому періоді.

Література:

1. Фінансовий ресурс розвитку національної економіки: формування та пріоритетні напрями використання / Т.О. Фролова, Л.І. Лук'яненко, К.Г. Отченаш // Міжнародна економічна політика. – 2016. – № 2(25). – С. 126–155.
2. Потеряйло І. Середньострокове планування в бюджетному процесі України / І. Потеряйло // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 4. – С. 38–46.
3. Закон України «Про внесення зміни до розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу України щодо запровадження середньострокового бюджетного планування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1974-19>.
4. Виконання державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
5. Талєб Н.Н. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости / Н.Н. Талєб ; пер. с англ. В. Сонькина, А. Бердичевского, М. Костионовой, О. Попова ; под редакцией М. Тюниной. – М. : КоЛибри, 2009. – 528 с.
6. Державний інформаційний портал Є-Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://spending.gov.ua>.
7. Запровадження податку на виведений капітал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://minfin.gov.ua/news/view/minfin-zaproshuie-do-hromadskoho-obhovorennia-zakonoproektushchodo-podatku-na-vyvedenyi-kapital?category=novini-ta-media>.
8. Доходи бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cost.ua/budget/>.
9. Ключові факти щодо угоди зі Спеціальним комітетом кредиторів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=425499.

Франчук Т.М. Инновационные факторы формирования финансовых ресурсов национальной экономики

Аннотация. В статье исследованы инновационные факторы формирования финансовых ресурсов национальной экономики. Рассмотрены такие направления инноваций, как использование среднесрочного прогнозирования в бюджетном процессе, замена налога на прибыль налогом на выведенный капитал, использование производных финансовых инструментов в управлении государственным долгом. Каждый из них может существенно повысить эффективность формирования финансовых ресурсов при условии корректной имплементации.

Ключевые слова: бюджетный процесс, бюджетная декларация, врантты VRI, инновационные факторы, налог на выведенный капитал, налог на прибыль предприятий, финансовые ресурсы.

Franchuk T.M. Innovative factors of financial resources formation in the national economy

Summary. The article investigates innovative factors of financial resources formation in the national economy of Ukraine. The author paid attention to such areas of innovation as the use of medium-term forecasting in the budget process, the replacement of the profit tax with the tax on the withdrawn capital, the use of derivative financial instruments in the management of public debt. Each of them can significantly increase the effectiveness of the formation of financial resources in the case of its correct implementation.

Keywords: budget process, budget declaration, VRI warrants, innovation factors, tax on withdrawn capital, corporate profit tax, financial resources.

*Шульга О.А.,**к.е.н., доцент, докторант кафедри політичної економії,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

МІСЦЯ І РОЛЬ АГРАРНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

Анотація. З'ясовано ознаки постіндустріального суспільства. Визначено місце і роль аграрних відносин в індустріальному та постіндустріальному суспільствах. Зроблено акцент на змінах, які відбуваються у змісті та ролі аграрних відносин у сучасному суспільстві.

Ключові слова: аграрні відносини, сільське господарство, індустріальне суспільство, постіндустріальне суспільство, знання, інформація.

Постановка проблеми. На основі аналізу праць вітчизняних і зарубіжних учених із приводу ідентифікації сучасного суспільства можна навести декілька аргументів щодо того, як називається сучасне суспільство. Згідно з першим, виходячи з того, що виділяють три стадії суспільно-економічного прогресу, сучасне суспільство є таким, що настало після індустріального, тобто постіндустріальним. Відповідно до другого, за яким назву суспільства та його характер визначає провідний фактор виробництва, сучасне суспільство є інформаційним, чи суспільством знань. Якщо ж урахувати, що новий фактор виробництва породжує новий тип технологій – інформаційно-комунікаційні, які базуються на комунікаційній інфраструктурі, то поряд з інформаційним суспільством і суспільством знань можна виокремити комунікаційне суспільство. Крім того, якщо виходити з того, що сучасному суспільству притаманні, крім властивих саме йому специфічних рис, ще й риси капіталізму, то виходить, що воно, з одного боку, залишається капіталістичним, з іншого – перестає таким бути. Тобто це якесь нове суспільство.

Як бачимо, серед учених немає єдності щодо назви сучасного суспільства. Залежно від того, яка ознака сучасного суспільства береться за основу, так воно вченими і кваліфікується. Наприклад, М. Кастельс називає його «інформаційним капіталізмом», П. Друкер – «посткапіталістичним» суспільством, Р. Дарендорф – «постбуржуазним суспільством», О. Тоффлер – «транспринковим», В. Інземцев – «постекономічним» тощо. На нашу думку, сучасне суспільство є постіндустріальним, інформаційним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення проблем розвитку аграрних відносин в умовах переходу до постіндустріального суспільства зробили такі вітчизняні вчені, як А. Баян, А. Гальчинський, В. Зіновчук, Ю. Коваленко, І. Лукинов, М. Малік, В. Месель-Веселяк, О. Онищенко, Б. Пасхавер, П. Саблук, В. Трегобчук, Г. Черевко, А. Чухно, О. Шпичак, В. Юришин та ін. Однак нині відсутнє комплексне бачення місця і ролі аграрних відносин у розв'язанні суперечностей у системі економічних і соціальних відносин сучасного суспільства. Ці та інші моменти зумовлюють необхідність подальшого поглибленого вивчення зазначених вище проблем.

Мета статті полягає у з'ясуванні місця та ролі аграрних відносин в економіці постіндустріального суспільства. Для досяг-

нення поставленої мети використано системний підхід, методи узагальнення, індукції та дедукції, аналізу і синтезу тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. У постіндустріальному суспільстві економіка виступає як соціальний складник, виступаючи, по-перше, як комунікативна економіка (параметри системи економічних зв'язків визначаються параметрами комунікативних відносин між людьми); по-друге, як один із механізмів суспільної угоди щодо забезпечення та перерозподілу між членами суспільства матеріальних та духовних благ, перебираючи на себе насамперед перерозподіл засобів забезпечення добробуту людей; по-третє, як інституціональний простір, який функціонує серед суспільних інститутів і взаємодіє з ними; по-четверте, як самовідтворювальна врівноважена система структурних елементів, що органічно взаємопов'язані [4, с. 164–165].

Постіндустріальне суспільство має соціально-економічний зміст. Якщо машинна техніка в індустріальному суспільстві примножувала передусім фізичну силу людини, то інформаційно-комунікаційні технології примножують можливості людського розуму. Якщо в індустріальному суспільстві панують матеріальне виробництво і матеріально-речова форма багатства, то в постіндустріальному – нематеріальне виробництво і нематеріальні форми багатства. Якщо в індустріальному суспільстві головним фактором виробництва й основною формою багатства виступає переважно капітал, то в постіндустріальному – знання та інформація, які на сучасному етапі визначають конкурентоспроможність економіки країни та можливості її економічного зростання. Відповідно до цього, у сучасному суспільстві всебічний розвиток людини стає не лише метою виробництва, а й критерієм розвитку економіки і суспільства. Водночас із зародженням і розвитком постіндустріального суспільства індустріальне суспільство та індустріальне виробництво не зникають, вони перебудовуються на основі інформаційно-комунікаційних технологій і комп'ютерної техніки. У результаті відбувається підвищення продуктивності праці працівників матеріальної сфери, що, своєю чергою, веде до зменшення чисельності зайнятих у цій сфері та до їх збільшення у сфері послуг. Тобто розвиток постіндустріального, інформаційного суспільства не веде до витіснення індустріального виробництва, йдеться про те, що поряд із ним розвиваються постіндустріальна економіка та нематеріальне (інформаційне) виробництво, які є уособленням вищої стадії цивілізаційного прогресу, на якій створюються умови для всебічного розвитку людини.

На основі зіставлення характерних рис індустріального і постіндустріального суспільства, можна виділити такі основні ознаки сучасного суспільства:

1. відбуваються зміни у структурі ВВП та зайнятості в секторах економіки. Має місце відносне скорочення матеріального і прогресуюче зростання нематеріального виробництва.

У структурі ВВП переважає сфера послуг. Відсуваються на другий план послуги, що мають відношення до обслуговування промислового виробництва і будівництва (транспорт, фінансові, страхові та ін.), натомість у структурі послуг починають домінувати послуги професійного, ділового й особистого характеру, у виробництві яких і зосереджується переважна частка працюючих. Тобто працівники, зайняті виробництвом, передачею і використанням знань, перетворюються у домінуючу групу в структурі зайнятості;

2. утвердження нематеріальних цінностей і мотивацій (працівники надають перевагу місцю роботи, де їм надається можливість самостійного прийняття рішення, професійного зростання, самореалізації, заняттям спортом тощо);

3. перетворення знань та інформації на визначальний фактор виробництва і витіснення на другий план традиційних факторів виробництва (земля, праця, капітал), для яких на відміну від знань і інформації характерна обмеженість. Відмінною рисою нового головного фактору виробництва є те, що він проникає в традиційні фактори виробництва, істотно підвищуючи їх ефективність;

4. використання знань як основної форми багатства та основного фактора економічного зростання та конкурентоспроможності економіки. Тобто ця економіка не лише продуктивно використовує знання в різних формах у всіх галузях економіки, а й створює знання у вигляді освіти, наукової та високотехнологічної продукції;

5. в умовах постійного оновлення знань виникає необхідність постійного навчання (навчання протягом життя). Освіта розглядається як форма інвестицій у людський капітал, від якого залежать обсяги та ефективність виробництва;

6. в економіці постіндустріального суспільства в умовах зростання наукоємної продукції знання формують велику частку доданої вартості;

7. значне зростання менеджменту у сфері інтелектуальних ресурсів; виникнення нового прошарку населення, представники якого виступають експертами, технологами, консультантами тощо;

8. все більшого поширення набувають часткова зайнятість, віртуальні форми організації праці, самозайнятість;

9. у постіндустріальній економіці зростають транзакційні витрати, тобто витрати, які пов'язані з пошуком інформації, вивченням ринку, захистом прав власності тощо;

10. зростання ролі інформаційних технологій і мереж (перехід на передачу інформації через телекомунікаційні мережі, здійснення управління на основі мереж, застосування нових форм розрахунків та електронних платіжних систем, поява віртуальних підприємств, оцифрований вигляд товарів і послуг тощо);

11. зміна характеру праці та набуття статусу домінанти творчою (інтелектуальною) працею;

12. долається відчуженість власності від особистості та втрачається монополія капіталістів на засоби виробництва;

13. зосередження економічної та політичної влади в руках генераторів і носіїв знань та інформації, так званої інтелектуальної еліти;

14. доступ до інформації стає функцією майнового стану і доходу, тобто тепер соціальна стратифікація суспільства відбувається за ознакою можливості доступу до знань та інформації;

15. статус пріоритетного регулятивного начала перебирають на себе соціальні чинники, які визначають, що можна, а що не можна робити в економіці;

16. відбувається персоніфікація власності, домінування відносин індивідуальної власності, специфічним об'єктом якої є здатність людини до праці, її творчий потенціал тощо.

Крім того, на думку С.А. Єрохіна, характерною рисою постіндустріального суспільства є функціонування двосекторної економіки, яка складається із сектору виробництва матеріальних благ і послуг, який контролюється ринком, і сектору «розвитку потенціалу людини», де відбувається накопичення людського капіталу і, по суті, не залишається місця для ринкових відносин. Розвиток останньої сфери дедалі більше визначає розвиток і структуру ринку, динамізм економіки та конкурентоспроможність країн у світі. За цих умов змінюється статус людини в суспільному виробництві, виникає новий соціальний тип людини, який зумовлює принципово іншу сутність і характер суспільних відносин. Тепер статус людини визначається її особистими здібностями [5, с. 64].

Потрібно відзначити, що на сучасному етапі в умовах переходу від індустріального до постіндустріального суспільства існує низка проблем під час дослідження трансформації аграрних відносин, визначення їх місця та ролі. Ці проблеми пов'язані переважно з тим, що сьогодні трансформації економічних (у тому числі й аграрних) відносин у багатьох країнах світу відбуваються на принципах євроцентризму. Відповідно до логіки євроцентризму, оцінка процесів загальноцивілізаційного розвитку відбувається через призму європейських інституційних стандартів. Євроцентризм, або концепція універсальної цивілізації, ґрунтується на:

- історіографічних постулатах, які абсолютизують європейські надбання епохи модерну й акцентують увагу на тому, що досягнення відповідних результатів виявилось недоступним для інших народів;

- принципі універсалізму, відповідно до якого історичний шлях Заходу розглядається як універсальна модель;

- однобічній інтерпретації логіки цивілізаційного розвитку, за якою європейські стандарти ототожнюються з утвердженням цивілізаційності, а сама Європа виступає як унікальний носій загальноцивілізаційних цінностей;

- логіці наздоганяючої модернізації, відповідно до якої для держав, які перебувають на більш ранніх етапах розвитку, формулюються стандартні рекомендації щодо механізмів наздоганяючої поетапної, уніфікованої за своїми принципами модернізації, яка реалізується під патронатом передових держав;

- монополізації ідеї суспільного прогресу, його ототожненні із суто європейськими цінностями [2, с. 102–103].

Суперечності такої ідеології пов'язані з тим, що, будучи однією з визначальних цінностей трансформаційного процесу, вона водночас:

- по-перше, призводить до інтелектуальної деградації суспільства і спустошення особистості, що супроводжується девальвацією духовного потенціалу суспільства. Втрачається значимість спостереження й аналізу закономірностей суспільного розвитку, які стають просто зайвими і не потрібними, оскільки траєкторія суспільного прогресу наперед визначена і формалізована;

- по-друге, на основі утвердження принципів «наздоганяльної ідеології» деформується політична система суспільства. Вона стає однополярно орієнтованою. Історичний процес розглядається не як спосіб самореалізації народу, а як механічне втілення запозичених ззовні цінностей;

- по-третє, будь-які спогади про минуле сприймаються як вияв консерватизму та антиреформаторства, як загроза здійс-

нованим трансформаціям. Відторгнення суспільства від минулого супроводжується беззастережним витісненням історичної пам'яті народу;

- по-четверте, спостерігається деградація реформаторської еліти, яка денационалізується, стає космополітичною. На цій соціальній базі формується найбільш політизований та ідеологізований «правлячий» клас, який намагається будь-що піднятися над суспільством, нав'язати йому «свої» (насправді – запозичені ззовні) погляди та стандарти. Заперечується будь-який діалог із суспільством [3, с. 228–231].

Однак нині стає дедалі очевиднішим, що принципи євроцентризму звужують конструктивні можливості людства та поглиблюють суперечності сучасного світу. Принципи уніфікації (а не зближення за принципами природно-історичного розвитку) глобального цивілізаційного розвитку відповідно до західних стандартів викликають спротив незахідних суспільств до цього процесу, який призвів до деградації деяких із них.

Саме тому, на думку А. Гальчинського, у XXI ст. слід очікувати виходу за межі євроцентристських уніфікацій і подальшого розвитку інституційного устрою світу з урахуванням ментальних та культурологічних особливостей держав та їх синергетичної конвергенції. При цьому слід очікувати, що чинні інституції будуть перебудовуватися, наповнюючись новим змістом, а подальший розвиток глобального світу, з одного боку, буде відбуватися на основі реалізації принципів виживання, а з іншого – буде підпорядковуватися принципам збагачення і розвитку особистості, створення для цього відповідних умов [3].

Переходячи до визначення місця і ролі аграрних відносин у системі економічних стосунків сучасного суспільства, потрібно відзначити, що важливість аграрного сектору в національній економіці будь-якої країни є очевидною. Це зумовлено тим, що він є системоутворюючим елементом національної економіки, який забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та формує соціально-економічні основи розвитку сільських територій, засади забезпечення продовольчої та у визначених межах економічної, екологічної та енергетичної безпеки. Одне робоче місце в сільському господарстві створює умови для організації 10 робочих місць в інших сферах виробництва, а одна грошова одиниця, одержана в галузі, дає можливість одержати 12 одиниць в інших галузях; сільські території є місцем оздоровлення жителів країни, а сільське населення – оберегом національних звичаїв і традицій [6, с. 5].

Водночас роль аграрного сектору є неоднаковою у різних за економічним розвитком країнах: у країнах з аграрною економікою сільське господарство забезпечує близько 32% приросту ВВП, а тому є одним з основних джерел економічного зростання; у країнах із перехідною економікою за рахунок сільського господарства забезпечується у середньому 13% приросту ВВП; в урбанізованих країнах сільське господарство забезпечує лише близько 5% від приросту ВВП. Однак у всіх країнах сільське господарство залишається вагомим чинником продовольчої безпеки.

Проте визначальною стосовно корисності для суспільства є не стільки частка сільського господарства у ВВП країни, скільки соціальна значимість галузі як економічної бази для забезпечення життєдіяльності проживаючого у селах населення та незамінного виробника продуктів харчування і сировини для промисловості. На думку І.Ф. Баланюка, незалежно від обсягів виробництва в аграрному секторі, «його частки у

внутрішньому валовому продукті він являє собою ту серцевину, навколо або з безпосередньою участю якої вирішується переважна більшість соціально-економічних проблем країни. За доброї розвинутої аграрної сфери вона збагачує країну економічно, зміцнює її у військово-оборонному і політичному відношенні, набуває значення одного з найважливіших чинників формування досить високого життєвого рівня громадян. І, навпаки, недостатній розвиток цього сектору обмежує можливості країни ставати багатшою (багатою) або робить її бідною у всіх відношеннях, у тому числі через необхідність великого імпорту продовольства. Крім того, від розвинутої аграрного сектору, від того, як держава ставиться до нього, забезпечує його потреби, він дуже великою мірою формує соціально-психологічну обстановку безпосередньо в ній, навколо або й в країні в цілому, а за великих складнощів із його розвитком стає однією з найважливіших передумов ускладнення політичної ситуації, формування політичної напруги» [1, с. 68].

І справді, від розвиненості й ефективності аграрних відносин залежить розвиток інших галузей і сфер економіки, адже перехід до нового технологічного способу виробництва веде не тільки до зростання обсягів сільськогосподарського виробництва та податкових надходжень до бюджету, а й до переливу трудових ресурсів в інші галузі економіки; стан справ в аграрній галузі, рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва впливають на розвиток галузей сільськогосподарського машинобудування, які постачають її сфері АПК сільськогосподарську техніку та матеріально-технічні ресурси, та на завантаженість потужностей галузей переробної промисловості, які переробляють сільськогосподарську сировину, що в підсумку позначається на розвитку галузей машинобудування, які постачають сировинні та переробні галузі АПК матеріально-технічними засобами; від розвитку аграрного сектору залежить рівень продовольчої безпеки та продовольчої незалежності країни, рівень життя та здоров'я її населення тощо.

А оскільки саме в селах зосереджена переважна більшість бідного населення країни (у країнах з аграрною економікою 70% бідного населення мешкає у селах, у країнах із перехідною економікою – 82% усього бідного населення, а в урбанізованих країнах бідняками представлено 45% населення сільських районів), то від ефективності функціонування аграрних відносин залежить соціальна і політична ситуація в країні. Занепад сільськогосподарського виробництва призводить до занепаду поселенської мережі та до перетворення сільських територій на депресивні. Така ситуація несе в собі соціально-психологічну небезпеку, яка за умов її настання виходить за межі проблем окремого села чи сільськогосподарського підприємства. Саме загострення соціальних проблем на селі слугує базою для політичних реформ в економіці країни.

Особливе місце і роль аграрних відносин в економіці індустріального і постіндустріального суспільства визначають такі моменти:

1. оскільки сільське господарство є головним споживачем матеріально-технічних ресурсів промислового походження і водночас постачальником сільськогосподарської сировини для переробної промисловості, то його фінансово-економічний стан визначає розвиток I та III сфер АПК, значною мірою зумовлюючи їх фінансово-економічний стан, обсяги виробництва у цих галузях та чисельність працюючих;

2. сільське господарство залишається важливим джерелом доходів селян, відтворення виробничої і соціальної інфраструктури на селі;

3. від розвитку аграрних відносин значною мірою залежать зростання життєвого рівня населення та інтелектуальний потенціал нації;

4. збільшення експортного потенціалу агропромислового виробництва є гарантією швидкого подолання дефіциту торговельного і платіжного балансу країни;

5. агропромислове виробництво належить до базової сфери економіки, яка забезпечує зростання обсягів ВВП. За нормальних умов господарювання 1% приросту виробництва сільськогосподарської продукції забезпечує 3–4% зростання ВВП;

6. стабільний розвиток власного агропромислового виробництва є запорукою продовольчої незалежності держави, основою соціальної та політичної стабільності в країні тощо.

За оцінками Світового банку, зростання ВВП, яке зумовлене саме зростанням сільського господарства, щонайменше вдвічі ефективніше сприяє скороченню бідності, ніж зростання ВВП за рахунок інших галузей, і саме інноваційний розвиток цієї галузі забезпечує масштабне зниження рівня бідності в селах за останні роки у багатьох країнах світу. Таким чином, аграрний сектор займає якщо не головне, то основне місце в системі економічних відносин будь-якого суспільства та державних пріоритетів будь-якої країни.

Аграрні відносини є тим осередком, де безпосередньо чи опосередковано формують і підтримують виробничі відносини в усіх їх проявах. Відповідно до цього, якщо в аграрному секторі мають місце ефективні аграрні відносини, то це позитивно позначається як на розвитку пов'язаних із ним галузей економіки, так і на розвитку всієї економіки. Якщо ж в аграрному секторі функціонують неефективні, недосконалі аграрні відносини, то вони виступають обмежувачим чинником, гальмом для розвитку інших галузей національної економіки. Це проявляється не лише у занепаді цілих галузей, а й у зникненні деяких із них.

Однак не потрібно забувати про те, що подальший розвиток і ефективність аграрних відносин залежать, в першу чергу, від розвитку головної продуктивної сили – селянина-трудівника, від його знань, умінь, мотивації. Особливо гостро це питає постає сьогодні в умовах переходу до постіндустріального суспільства та інноваційного типу економіки, коли від якості людського капіталу на селі залежать можливості освоєння нових технологій, застосування нових форм організації виробництва та управління господарською діяльністю тощо.

В умовах зростаючого попиту на продовольство, необхідності викоринення голоду та зубожіння населення, наближення рівня та умов життя сільських мешканців до рівня та умов життя жителів міст, погіршення екологічної ситуації у світі, зростання захворюваності серед населення, кількості епідемій тощо подальший розвиток аграрного сектору в умовах переходу до постіндустріального суспільства повинен відбуватися на засадах сталого розвитку. Тобто якщо в індустріальному суспільстві роль аграрних відносин оцінювалася переважно з організаційно-господарських і частково – із соціально-економічних позицій, то в постіндустріальному – передусім із соціально-економічних та екологічних позицій.

Функціонування аграрних відносин в умовах сталого розвитку аграрного сектору економіки має забезпечити єдність економічних, соціальних і екологічних інтересів суспільства, що має проявитися не лише у задоволенні потреб населення у продуктах харчування, а й галузей переробної і харчової промисловості у сировині, відтворенні соціально-демографічного і трудового потенціалу на селі та в суспільстві, відновленні екологічної

рівноваги у місцях ведення сільськогосподарського виробництва та збереженні чистоти навколишнього середовища.

Таким чином, постіндустріальне суспільство не заперечує існування промисловості та сільського господарства, воно переводить їх на новий рівень розвитку за рахунок використання інформаційно-комунікаційних технологій, даючи їм змогу наростити обсяги виробництва та зменшити при цьому шкідливий вплив на навколишнє середовище. Підтвердженням цьому є те, що в індустріальному суспільстві поряд із розвинутою обробною промисловістю існують і сільське господарство, і добувні галузі, проте змінюється їх місце у системі суспільного виробництва. Комплексна механізація й автоматизація сільськогосподарського виробництва у розвинутих країнах призвела до значного підвищення продуктивності праці в галузі, збільшення обсягів виробництва та зменшення зайнятості у цій сфері, а вивільнену робочу силу дала змогу перевести у вторинний сектор економіки. У результаті почали з'являтися нові галузі промисловості. Щодо сільського господарства, то воно в індустріальному суспільстві перебудувалося на основі застосування машинної технології, у ньому посилюлися суспільний поділ праці, процеси інтеграції, відбулося формування цілісного агропромислового комплексу. Крім того, з'явилися та розвинулися переробна та харчова промисловість, а також інфраструктурні галузі, які обслуговують сільське господарство.

Аналогічно і під час переходу до постіндустріального суспільства зберігаються і сільське господарство, і промисловість. Проте їх частка у виробництві ВВП та чисельності зайнятих зменшується, адже застосування нової технології дає змогу задовольняти матеріальні потреби населення за меншої кількості зайнятих у сферах матеріального виробництва. Домінантною у цьому суспільстві є сфера послуг, якій належить головна роль як у виробництві ВВП, так і зайнятості. Оскільки головною проблемою в постіндустріальній економіці є не стільки виробництво сільськогосподарської продукції, скільки її реалізація, слід очікувати, що частка зайнятих безпосередньо у сфері сільськогосподарського виробництва буде знижуватися, а частка зайнятих у маркетингу і рекламному бізнесі – зростати. Крім того, набудуть подальшого розвитку генна інженерія, біоенергетика, фармацевтика тощо.

Відповідно до цього, на нашу думку, слід очікувати змін не стільки у місці аграрних відносин у системі економічних відносин сучасного суспільства, скільки у їх змісті та ролі. Е. Тоффлер із цього приводу пише: «Біологія зменшить або усуне потребу нафти у виробництві пластмас, добрив, одягу, фарби, пестицидів і тисяч інших товарів. Але набагато раніше в сільському господарстві генна інженерія допоможе збільшити світові запаси продуктів харчування. Широко розголошена Зелена революція 1960-х років стала значною мірою колосальною пасткою для фермерів світу першої хвили, бо ж вона вимагала величезної кількості основаних на структурно-хімічних компонентах нафти добрив, які треба було купувати за кордоном. Наступна біосільськогосподарська революція прагне до зменшення цієї залежності фермерів від штучних добрив. Генетична механіка допоможе вибрати високоврожайні культури, які добре ростимуть на піщаних або солончакових ґрунтах, культури, які відганятимуть шкідників... Зелена революція зробила бідних більше, а не менше залежними від багатих. Біосільськогосподарська революція могла б зробити навпаки» [7, с. 134–135].

З усього вищевикладеного випливає, що місія та роль аграрних відносин у постіндустріальному суспільстві зводяться до:

– забезпечення продовольчої безпеки, подолання бідності на селі та сприяння у вирішенні проблеми голоду у світі;

– забезпечення відновлення, збереження та зміцнення природних агросистем. У зв'язку із цим відбуватиметься поширення альтернативних технологій сільськогосподарського виробництва (зокрема, біодинамічного сільськогосподарського виробництва, біоінтенсивного міні-землеробства, екологічного виробництва, ЕМ-технологій, маловитратного сталого землеробства, органічного виробництва тощо);

– у структурі доходів сільськогосподарських товаровиробників переважатимуть доходи від несільськогосподарської діяльності та надання послуг; відбудеться диверсифікація сільської економіки (як сільськогосподарської, так і несільськогосподарської діяльності);

– спостерігатиметься зростання у структурі посівів частки енергетичних культур першого покоління, розвиток виробництва біодизелю та біоетанолу. Тобто тепер роль сільського господарства буде зводитися до зменшення енергетичної залежності всієї економіки від вичерпуваних і не відновлюваних корисних копалин тощо.

Висновки. Таким чином, якщо в індустріальному суспільстві місце і роль аграрних відносин оцінювалися переважно з організаційно-господарських і частково із соціально-економічних позицій, то в постіндустріальному – передусім із соціально-економічних та екологічних позицій. Тобто в умовах переходу до постіндустріального суспільства відбуваються зміни в самому змісті аграрних відносин, які тепер являють собою багатогранну систему взаємодій суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки з приводу виробництва сільськогосподарської продукції, відтворення соціально-демографічного та трудового потенціалу села і суспільства та відновлення екологічної рівноваги в агробіоценозах на засадах сталого розвитку аграрного сектору з урахуванням інтересів селян, їх самовизначення і самореалізації, яка базується на наявній системі відносин власності на землю.

Постіндустріальне суспільство переводить сільське господарство на новий рівень розвитку за рахунок використання інформаційно-комунікаційних технологій, даючи їм змогу наростити обсяги виробництва та зменшити при цьому шкідливий вплив на навколишнє середовище. Місія і роль аграрних відносин в постіндустріальному суспільстві зводяться до: забезпечення продовольчої безпеки, подолання бідності на селі та сприяння у вирішенні проблеми голоду у світі; забезпечення відновлення, збереження та зміцнення природних агросистем; диверсифікації сільської економіки (тепер у структурі дохо-

дів сільгоспвиробників переважатимуть доходи від несільськогосподарської діяльності та надання послуг); зростання у структурі посівів частки енергетичних культур першого покоління, матиме місце розвиток виробництва біодизелю та біоетанолу тощо.

Література:

1. Баланюк І.Ф. Аграрні відносини: соціально-економічна суть і місце в системі суспільних відносин / І.Ф. Баланюк // Економіка АПК. – 2000. – № 8. – С. 68–72.
2. Гальчинський А. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи. Методологічні аспекти: наук. вид. / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
3. Гальчинський А.С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А.С. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
4. Гальчинський А. Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економіки знань / А. Гальчинський. – К.: Либідь, 2013. – 472 с.
5. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): [монографія] / С.А. Єрохін. – К.: Світ Знань, 2002. – 528 с.
6. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / За заг. ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с.
7. Тоффлер Е. Третя хвиля / Е. Тоффлер; пер. з англ. А. Євса. – К.: Всесвіт, 2000. – 480 с.

Шульга О.А. Миссия и роль аграрных отношений в контексте цивилизационного процесса

Аннотация. Выяснены признаки постиндустриального общества. Определены место и роль аграрных отношений в индустриальном и постиндустриальном обществах. Сделан акцент на изменениях, которые происходят в содержании и роли аграрных отношений в современном обществе.

Ключевые слова: аграрные отношения, сельское хозяйство, индустриальное общество, постиндустриальное общество, знания, информация.

Shulha O.A. Mission and role of agrarian relations in the context of the civilization process

Summary. Features of post-industrial society are found. The place and role of agrarian relations in the industrial and post-industrial societies are determined. The emphasis is placed on the changes that take place in the content and role of agrarian relations in modern society.

Keywords: agrarian relations, agriculture, industrial society, post-industrial society, knowledge, information.

Бортнік Н.В.,
викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності,
Нововолинський навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ТА ЙОГО РОЛЬ У БОРОТБІ З ТЕРОРИЗМОМ

Анотація. У статті на підставі комплексного та системного аналізу наведено головні аспекти міжнародної співпраці в протидії тероризму та наявні шляхи його запобігання. У контексті статті міжнародний тероризм визначено як терористичні акти, що спрямовані в кінцевому підсумку на знищення або розхитування сучасної політичної системи світу. Виокремлено характерні риси міжнародного тероризму на сучасному етапі, зовнішні й внутрішні чинники.

Ключові слова: тероризм, міжнародний тероризм, міжнародні відносини, міжнародні організації, терористичні угруповання.

Постановка проблеми. На сучасному етапі полем обговорення і підписання документів із протидії тероризму служать міжнародні організації. На перше місце виходить така універсальна глобальна структура, як Організація Об'єднаних Націй. Інші міжнародні організації, а також регіональні інтеграційні структури також виробляють власні правові акти у цій сфері. Нині сформоване міжнародне право з боротьби з тероризмом, що носить частково декларативний характер, тобто зараз ще відбувається формування загальних підходів до проблеми тероризму. Проте це можна вважати хорошою базою для подальших заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження тероризму, боротьбу з ним та його попередження зробили відомі вчені, зокрема В. Антипенко, М. Гуцало, В. Ємельянов, А. Іщенко, В. Зеленецький, В. Ліпкан, Ю. Марченко, В. Кубальський, Ю. Антонян, О. Князєв, Я. Кондратьєв, В. Лунєєва, Є. Ляхова, І. Михєєва, Л. Моджорян, А. Новикова, О. Шелковнікова, А. Юр'єва та ін. Разом із тим окремі проблеми міжнародного співробітництва у протидії тероризму, незважаючи на їх надзвичайну актуальність на сучасному етапі розвитку цивілізації, є ще недостатньо дослідженими, чому й присвячена в межах визначеного обсягу ця стаття.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загрозливі масштаби поширення тероризму та його катастрофічні наслідки викликали відповідну реакцію міжнародного співтовариства. Одержала свій розвиток міжнародна законотворчість в антитерористичній діяльності, як у рамках міжнародних організацій, так і на регіональному рівні, зокрема в національному законодавстві окремих країн.

Мета статті полягає в аналізі характерних рис тероризму на сучасному етапі, міжнародного співробітництва та його ролі в боротьбі з тероризмом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Представники спецслужб і правоохоронних органів, глави держав різних країн стали все частіше зустрічатися для врегулювання питань об'єднання зусиль у справі боротьби з тероризмом. Слід констатувати, що у цій сфері міжнародного співробітництва позиції окремих держав поступово зближуються.

Сучасне міжнародне право виробило цілу низку міжнародних конвенцій універсального та регіонального характеру, які на основі чітких критеріїв устанавлюють як предмет свого правового регулювання взаємне співробітництво держав у боротьбі з міжнародним тероризмом.

До актів універсального характеру належать: Конвенція 1963 р. про злочини і деякі інші акти, що здійснюються на борту повітряних суден; Конвенція 1970 р. про боротьбу з незаконним захопленням повітряних суден; Конвенція 1971 р. про боротьбу з незаконними актами, спрямованими проти безпеки цивільної авіації; Конвенція 1988 р. про боротьбу з незаконними актами, спрямованими проти безпеки морського судноплавства; Конвенція 1979 р. про боротьбу із захопленням заручників; Конвенція 1980 р. про фізичний захист ядерного матеріалу; Конвенція 1973 р. про запобігання і покарання злочинів проти осіб, що користуються міжнародним захистом, у тому числі дипломатичних агентів [1, с. 35].

До регіональних актів такого роду можна віднести Вашингтонську конвенцію від 2 лютого 1971 р. про запобігання та покарання актів тероризму, що приймають форму міжнародно значущих злочинів проти особистості, і пов'язаного з цим вимагання; Європейську конвенцію про боротьбу з тероризмом 1976 р.; Дублінську угоду 1979 р. по застосуванню Європейської конвенції про боротьбу з тероризмом [2, с. 349].

Особлива роль у боротьбі з міжнародним тероризмом в Європі відводиться Європейській конвенції про боротьбу з тероризмом 1977 р. У преамбулі Конвенції підкреслюється, що держави – члени Ради Європи усвідомлюють зростаючу занепокоєність, викликану збільшенням кількості актів тероризму, і будуть прагнути до прийняття ефективних заходів, щоб забезпечити невідворотність переслідування і покарання осіб, які вчинили такі акти.

У ст. 1 Конвенції перераховуються злочини, які не можуть кваліфікуватися як політичні злочини або злочини, пов'язані з політичним злочином, або злочини, вчинені з політичних мотивів:

– злочин, що підпадає під дію Конвенції про боротьбу з незаконним захопленням повітряних суден, підписаної в Гаазі 16 грудня 1970 р.;

– злочин, що підпадає під дію положень Конвенції про боротьбу з незаконними актами, спрямованими проти безпеки цивільної авіації, підписаної в Монреалі 23 вересня 1971 р.;

– злочин, пов'язаний із замахом на життя, фізичну недоторканність або свободу осіб, які користуються міжнародним захистом, включаючи дипломатичних агентів;

– злочин, пов'язаний із викраденням, захопленням заручників або серйозним незаконним насильницьким утриманням людей;

– злочин, пов'язаний із застосуванням бомб, гранат, ракет, автоматичної стрілецької зброї чи вибухових пристроїв, вкладених до листа або посылки, якщо таке застосування створює небезпеку для людей;

– замах на вчинення одного з вищевказаних злочинів або участь як співника особи, яка вчиняє такий злочин або замах на його вчинення» [3, с. 22].

Ст. 2 доповнює ст. 1 положеннями щодо кваліфікації злочинів. До них належать: насильницький злочин, спрямований проти життя, фізичної недоторканності чи свободи особи; злочин, пов'язаний із нанесенням шкоди майну, якщо воно створює колективну небезпеку для людей. Згідно з положеннями Конвенції, особи, які вчинили вищезгадані злочини, підлягають видачі.

Проте, як наголошується у ст. 5 Конвенції, у видачі може бути відмовлено, якщо запитувана держава має вагомі підстави вважати, що прохання про видачу у зв'язку із злочинами, зазначеними у статтях 1 і 2 Конвенції, було спрямоване для судового переслідування або покарання особи на підставі її раси, релігії, національності чи політичних поглядів. Велике значення мають положення ст. 7 Конвенції, в яких передбачається, що у разі виявлення особи, яка вчинила злочин, згаданий у ст. 1 Конвенції, на території якої-небудь договірної держави, якщо вона відмовляється видати його, то вона зобов'язана організувати судові переслідування цієї особи.

У Конвенції міститься положення про те, що Європейський комітет із проблем злочинності Ради Європи інформується щодо застосування цієї Конвенції. Комітет робить усе необхідне для сприяння дружньому вирішенню будь-яких труднощів, які можуть виникнути у зв'язку з її застосуванням.

Досягнутий у межах світового співтовариства прогрес у відношенні взаємної судової допомоги визначається загальним для всіх перерахованих багатосторонніх конвенцій міжнародним зобов'язанням або видавати правопорушника, або передавати справу компетентним властям держави для судового переслідування. Це зобов'язання відомо науці міжнародного права як принцип *aut dedere aut iudicare* (або видай, або суди). Зазначений принцип нині став ефективним засобом у системі чинного конвенційно-правового режиму з організації боротьби світової спільноти з міжнародним тероризмом.

На формування механізму протидії тероризму можуть впливати багато факторів, у тому числі історія народу, його ментальність, суспільна думка, особливості законодавства. Так, наприклад, традиційно жорстко реагує на загрозу тероризму національне законодавство Туреччини. 12.04.91 у цій країні був прийнятий Закон № 3713 «Про боротьбу з тероризмом», у ст. 1 якого останній трактується як «різного роду діяльність, що проводиться однією людиною або групою осіб, які є членами організацій, які за допомогою одного з методів нальоту, насильства, сильного залякування, тортур і загроз ставлять своєю метою зміну політичного, правового, соціального, світського та економічного устрою, закріплених у Конституції республіки, підірив державних засад, національної і державної цілісності, створення небезпеки для існування держави і республіки, підірив авторитету держави (знищення або захоплення влади), порушення основних прав і свобод, заподіяння шкоди суспільному ладу та громадському здоров'ю» [4, с. 203].

Характерно, що під час формування ідеології Закону «Про боротьбу з тероризмом» турецький законодавець застосував досить широко поширений і в інших країнах (Франції, ФРН та ін.) підхід, згідно з яким уся сукупність криміналізованих діянь терористичного ряду підрозділяється на дві групи: являють собою власне прояви тероризму і загальнокримінальні злочини, оцінювані, однак, як терористичні за наявності певних кваліфікуючих ознак. Так, Законом № 3713 до тероризму нале-

жать злочини, передбачені статтями 171 і 172 Кримінального кодексу Туреччини. Разом із тим, згідно зі ст. 4 Закону, терористичними вважаються злочини, зазначені у § 2 ст. 499, у статтях 145; 150–155; 157; 169 Кримінального кодексу Туреччини, а також у пунктах «в», «с», «е» ст. 9 Закону № 2845 «Про створення судів державної безпеки і методи судового розгляду», якщо ці злочини скоєні в терористичних цілях. Зауважимо, що якщо вчинений загальнокримінальний злочин визнається терористичним, покарання за нього може перевищувати передбачену санкцією відповідної статті верхню межу і здатне досягти 36 років суворого тюремного режиму [5, с. 397].

Тривалий досвід боротьби з тероризмом накопичений державою Ізраїль, який зіткнувся із цією проблемою практично з моменту свого створення і дотепер намагається знайти найбільш ефективні шляхи її вирішення. Ще в 1948 р. Тимчасова державна рада Ізраїлю видала Указ «Про запобігання тероризму», в якому до розряду терористичних організацій були віднесені «групи людей, що застосовують насильницькі дії, здатні призвести до смерті людини або до нанесення тілесних ушкоджень, або які вдаються до погроз застосування насильства». У подальші роки законодавець уводив нові правові норми, спрямовані на посилення боротьби з тероризмом і які відповідають воєнно-політичній та кримінальній обстановці в регіоні. Декларуючи і послідовно проводячи на практиці жорстку лінію на невідворотність відплати за терористичну діяльність, уряд Ізраїлю не зупиняється на тактиці рефлексивної протидії терористичним посяганням.

Законодавець робить спроби виявити і попередити небезпеку на початкових стадіях її формування. Для реалізації цього профілактичного завдання прийнято низку законів, згідно з якими ті чи інші дії, які здатні сприяти виникненню і здійсненню наміру провести терористичну акцію, криміналізовані. Так, наприклад, ізраїльським законодавством оголошуються злочинними дії, що виражаються в усному або письмовому вихвалюванні, схваленні або заохоченні насильницьких дій; зберіганні матеріалів, які пропагують діяльність терористичної організації; демонстрації солідарності з терористичною організацією (підняття прапора, демонстрація емблеми або гасла, виспівування гімну в громадському місці і т. п.).

Більш диференційованим і гнучким із позицій реагування на різноманітні загрози терористичного характеру є законодавство Італії. Поняття тероризму формально увійшло в італійський юридичний лексикон після вбивства 9.05.78 членами організації «Червоні бригади» раніше викраденого ними голови Християнсько-демократичної партії Італії Альдо Моро. В Італії був прийнятий Закон № 191 від 18.05.78, в якому в загальному вигляді тероризм визначався як систематичне застосування насильства проти особи і майна для створення в усьому суспільстві або в його частині напруги і неконтрольованого страху для досягнення певного політичного результату. Нова хвиля терористичних акцій, здійснених лівими радикалами і неофашистами, призвела до внесення доповнень в антитерористичне законодавство. Законопроект № 625 від 15.12.79 («Термінові заходи по захисту демократичного порядку і громадської безпеки») і Законом № 15 від 6.02.80 (так званий Закон проти тероризму) криміналізувалися дії організаційного та підготовчого характеру, що мають перспективу переростання в акції тероризму. У Кримінальному кодексі Італії такі дії були закріплені у диспозиціях статей 2701 (створення організацій для здійснення акту тероризму і саботажу громадського порядку) та 280 (замах із метою вчинити акт тероризму або саботажу).

При цьому особи, обвинувачені у вчиненні злочинів терористичного плану, підлягали обов'язковому арешту, їх тимчасове звільнення не допускалося [6, с. 177].

Попереднє ув'язнення розглядалося у цьому разі як міра соціальної профілактики та інструмент посилення захисту суспільства від загрози тероризму.

Близько до італійського антитерористичного законодавства за своєю ідеологією, що виражається у гнучкому й адекватному реагуванні на зміни у внутрішньополітичній, оперативній та кримінальній обстановці, активному використанні заохочувальних норм, а також за профілактичною спрямованістю є законодавство ФРН, де 19.12.86 був прийнятий Закон про боротьбу з тероризмом. У ст. 3 цього нормативного акта встановлювалося, що до терористичних належать дії, що переслідують цілі: а) заподіяння шкоди цілісності країни, а також зовнішній або внутрішній безпеці ФРН; в) усунення, припинення дії або підрив конституційних основ; з) заподіяння шкоди безпеці розміщених на території ФРН військам іноземних держав – учасниць Північноатлантичного договору. Як способи вчинення акцій тероризму перераховувалися вже криміналізовані Кримінальним кодексом ФРН діяння: умисне вбивство (§ 211 КК), вбивство простого виду (§ 212), захоплення заручників (§ 28; 239в), кваліфікований підпал (ст. 307), здійснення вибуху із застосуванням ядерної енергії (§ 309в, абз. 1), зловживання іонізуючими променями (§ 311а, абз. 2), здійснення небезпечного для життя затоплення (§ 312), напад на повітряний транспорт (§ 316с, абз. 1), отруєння, що загрожує громадській безпеці (ст. 319).

Нині загальною тенденцією законодавства зарубіжних держав є посилення відповідальності за вчинення акцій тероризму і розширені повноваження спецслужб та правоохоронних органів у боротьбі з цим небезпечним соціально-політичним і кримінальним явищем.

На початку ХХІ ст., крім договірних механізмів співпраці у сфері боротьби з тероризмом, міжнародне право передбачає інституційні форми, тобто діяльність спеціальних міжнародних органів.

Особливе місце серед них займає Контртерористичний комітет, заснований у рамках Ради Безпеки ООН у 2001 р. (резолюція К-1373). Нині цей орган є центром координації міждержавного співробітництва у боротьбі з тероризмом. Серед основних напрямів діяльності Комітету – забезпечення інформаційного обміну між державами, отримання від них доповідей про діяльність компетентних національних органів, надання державам засобів для боротьби проти тероризму, координація діяльності регіональних міжнародних організацій у цій сфері.

Створення в рамках Ради Безпеки ООН Контртерористичного комітету є підтвердженням того, що міжнародний тероризм на найвищому рівні розглядається як глобальна проблема, яка загрожує безпеці всього людства. Фактично це означає, що інші міжнародні структури в галузі боротьби зі злочинністю (Комісія з попередження злочинності та кримінального правосуддя, Інтерпол та ін.) не в змозі задовільно боротися із цим явищем.

Серед регіональних механізмів, що протидіють терористичній діяльності, можна назвати створений у рамках ОАД Міжамериканський комітет із боротьби з тероризмом (СІКТЕ), Багатопрофільну групу з міжнародних дій проти тероризму (у рамках Ради Європи), Антитерористичний центр (у рамках СНД), що діють у рамках ШОС «Бишкекську групу» і Регіональну антитерористичну структуру (РАТС) та ін. [7].

Особливе місце серед даних організацій має Організація Об'єднаних Націй. У складі цієї організації є низка комітетів, діяльність яких пов'язана з боротьбою проти тероризму:

1) Третій комітет (Комітет із соціальних, гуманітарних і культурних питань), який займається низкою соціальних і гуманітарних проблем та питаннями прав людини. Важливе місце в діяльності Комітету займає розгляд питань прав людини. У його компетенцію входить також тематика попередження злочинності і кримінального правосуддя і проблематика боротьби з тероризмом із погляду попередження злочинності та кримінального правосуддя [19].

2) Шостий комітет (Юридичний комітет), якому доручено займатися юридичними питаннями. У 1994 р. він прийняв історичного значення Декларацію про заходи з ліквідації міжнародного тероризму, яка оголосила тероризм «злочинними актами», що не мають виправдання, «де б і ким би вони не здійснювалися».

3) Спеціальний комітет, заснований резолюцією 51/210 Генеральної Асамблеї 17 грудня 1996 р. для вироблення міжнародної конвенції про боротьбу з бомбовим тероризмом, а згодом – міжнародної конвенції про боротьбу з фінансуванням тероризму, а також міжнародної конвенції про боротьбу з актами ядерного тероризму в цілях доповнення наявних із цієї проблематики міжнародних інструментів. Тексти, розроблені Спеціальним комітетом, призвели до прийняття трьох перерахованих вище договорів. Спеціальному комітету згодом було дано мандат перейти до пошуку підходів до подальшого розроблення всеосяжної конвенції з питання про міжнародний тероризм, і він працює у цьому напрямі з кінця 2000 р. Традиційно Спеціальний комітет проводить одну сесію тривалістю в один-два тижні в першій половині року і продовжує свою роботу в рамках робочої групи Шостого комітету у другій половині року в ході регулярної сесії Генеральної Асамблеї.

Генеральна Асамблея також прийняла низку резолюцій про боротьбу з тероризмом, які служать корисними джерелами м'якого права і мають велике політичне значення, навіть незважаючи на те, що вони не мають юридично обов'язкової сили. Історичне значення мало прийняття без голосування у вересні 2006 р. Глобальної контртерористичної стратегії Організації Об'єднаних Націй [2, с. 311].

Глобальна антитерористична стратегія Організації Об'єднаних Націй, прийнята у формі резолюції Генеральної Асамблеї та доданого до неї Плану дій, – це унікальний глобальний інструмент, який спрямований на активізацію національних, регіональних і міжнародних зусиль у боротьбі з тероризмом. Уперше всі держави-члени досягли домовленості дотримуватися єдиного стратегічного підходу до боротьби з тероризмом, висловивши свою готовність до прийняття індивідуальних і колективних практичних кроків щодо попередження тероризму та боротьби з ним. Стратегія передбачає чотири головні сфери діяльності: заходи з усунення умов, що сприяють поширенню тероризму; заходи із запобігання тероризму і боротьби з ним; заходи щодо зміцнення потенціалу держав у запобіганні тероризму і боротьби з ним і зміцнення ролі системи Організації Об'єднаних Націй у цій сфері; заходи щодо забезпечення загальної поваги прав людини і верховенства права як фундаментальної основи для боротьби з тероризмом [8, с. 46].

Таким чином, нині багато міжнародних організацій приділяють свою увагу вирішенню глобальної проблеми протидії тероризму. В їх документах боротьба з тероризмом найчастіше носить більш декларативний характер, оскільки не завжди вка-

зуються конкретні кроки як протистояти цій загрозі. Проте вже великим досягненням є визнання з боку багатьох держав важливості багатостороннього співробітництва у протидії міжнародному тероризму.

Висновки. Таким чином, тероризм слід розглядати як складне соціально-політичне явище, можна говорити про те, що тероризм – це систематичне, соціально чи політично мотивоване, ідеологічно обгрунтоване використання насильства або погроз його застосування, за допомогою якого через залякування фізичних осіб здійснюється управління їх поведінкою у вигідному для терористів напрямі і досягаються переслідувані терористами цілі.

У висновку зазначимо, що в 2017 р. Україні доведеться відповідати на нові виклики ХХІ ст., і для цього необхідно вивільняти внутрішні джерела зростання, а це немислимо без вирішення проблем, пов'язаних із тероризмом. Цю проблему можна вирішити лише у разі комплексного, одночасного функціонування найбільш важливих інститутів влади, політики, права, а також громадянського суспільства, створивши систему протидії тероризму, поставивши надійний кордон терористичній загрозі, що є основною загрозою національній безпеці України.

Література:

1. Богданов О. Високотехнологічний тероризм нової епохи / О. Богданов // Проблеми безпеки особистості, суспільства, держави. – 2005. – № 4. – С. 34–37.
2. Возжеников А.В. Международный терроризм. Борьба за геополитическое господство / А.В. Возжеников, М.А. Выборнов, А.Ю. Гончаров ; под ред. А.В. Возженикова. – М. : Эксмо, 2007. – 528 с.
3. Крутов В.В. Концептуальні аспекти проблеми протидії тероризму в Україні / В.В. Крутов // Розбудова держави. – 2002. – № 1–8. – С. 17–27.
4. Литвинов Н.Д. Международный терроризм / Н.Д. Литвинов. – СПб. : Питер, 2012. – 286 с.
5. Моніторинговий кримінологічний аналіз злочинності в Україні (2009–2013 роки) : [монографія] / Є.М. Блажівський [та ін.]. – К. : Національна академія прокуратури України, 2014. – 484 с.
6. Про ратифікацію Конвенції Ради Європи про запобігання тероризму : Закон України від 31.07.2006 № 54-V // Відомості Верхов. Ради України. – 2006. – № 39. – Ст. 340.
7. Ульянов Н.И. Происхождение украинского сепаратизма : [монография] / Н.И. Ульянов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrstor.com/ukrstor/ulianov_pus01.htm.
8. Цебенко О. Форми прояву сепаратизму: теоретико-методологічний аспект / О. Цебенко // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку : збірник фаукових праць. – Львів : Львівська політехніка, 2014. – Вип. 26. – С. 44–51.

Бортник Н.В. Международное сотрудничество и его роль в борьбе с терроризмом

Аннотация. В статье на основании комплексного и системного анализа приведены основные аспекты международного сотрудничества в противодействии терроризму и имеющиеся пути его предотвращения. В контексте статьи международный терроризм определен как террористические акты, направленные в конечном итоге на уничтожение или расшатывание современной политической системы мира. Выделены характерные черты международного терроризма на современном этапе, внешние и внутренние факторы.

Ключевые слова: терроризм, международный терроризм, международные отношения, международные организации, террористические группировки.

Bortnik N.V. International cooperation and its role in the fight against terrorism

Summary. In the article, based on comprehensive and systematic analysis, the main aspects of international cooperation in countering terrorism and the ways of its prevention are presented. In the context of the article, international terrorism is defined as terrorist acts aimed ultimately at destroying or disassembling the modern political system of the world. The distinctive features of international terrorism at the present stage, external and internal factors are highlighted.

Keywords: terrorism, international terrorism, international relations, international organizations, terrorist groups.

Горбачева А.И.,

*к.т.н., доцент кафедры логистики,
Институт бизнеса и менеджмента технологий
Белорусского государственного университета*

Руселевич А.Н.,

*аспирант кафедры международных экономических отношений,
Белорусский государственный университет*

КОНЦЕССИЯ ДОРОГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МИРОВОГО ОПЫТА: ОПТИМИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ И БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ

Аннотация. В статье определены факторы, которые влияют на заключение концессионных договоров, строительство дорог в рамках государственно-частного партнерства. Проанализированы составляющие коммерческой и бюджетной эффективности строительства платных дорог для Республики Беларусь. Предложена финансовая модель для оценки эффективности концессионного соглашения.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, концессия, платная дорога, коммерческая эффективность, бюджетная эффективность.

Постановка проблемы. Главной задачей Государственной программы по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2015–2019 гг. является улучшение транспортно-эксплуатационного состояния автомобильных дорог «Для выполнения поставленной задачи стратегическими направлениями в период реализации Государственной программы являются:

– модернизация автомобильных дорог с повышением их несущей способности до 11,5 тонны на одиночную ось на протяжении не менее 2 758 километров;

– реконструкция и возведение по параметрам I категории автомобильных дорог, соединяющих г. Минск с областными центрами, и других грузонапряженных участков протяженностью 520,8 километра с доведением их до международных стандартов. Реализация этого направления осуществляется в основном за счет кредитных средств отечественных и зарубежных банков или на основе принципов государственно-частного партнерства» [1].

Мониторинг первых лет осуществления Государственной программы показал, что в 2016 г. введена в эксплуатацию вторая кольцевая автомобильная дорога вокруг г. Минска, полностью соответствующая международным стандартам, закончена реконструкция автомобильной дороги М-5 Минск – Гомель и участка Р-23 Минск – Микашевичи. Однако не выполнены показатели по текущему и капитальному ремонтам. Также не внедрена до настоящего времени инновационная система содержания дорог на основе государственных контрактов и нормативного метода, которая позволит уйти от затратного механизма к оплате труда за достигнутый результат по содержанию дорог согласно требуемым законодательством нормативам [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Внедрение и развитие механизма государственно-частного партнер-

ства (далее ГЧП) является многогранной проблемой, включающей в себя четкое определение роли и функций государства и частных инвесторов, особенности и принципы взаимодействия сторон, институциональное регулирование процессов партнерства на всех стадиях его практического осуществления и т. д.

Среди зарубежных экономистов, исследовавших проблемы ГЧП и его влияние на развитие мировой и национальных экономик, следует отметить М.Б. Геррарда, В. Гримсей, М.К. Льюиса, У. Смита, И.Р. Ескомби, А. Линхарда, У. и др.

Изучению аспектов взаимодействия государства и бизнеса в различных отраслях экономики, посвящены исследования ученых: М.Н. Афанасьева, О.С. Белокрыловой, В.Г. Варнавского, С.Ю. Глазьева, И.М. Осадчей, Я.Ш. Паппэ, В.И. Якунина и др.

Оценка экономической эффективности инвестиционных и инновационных проектов, обеспечивающих научно-технический прогресс на транспорте и в сфере транспортной инфраструктуры, нашли свое отражение в работах Б.А. Волкова, А.Е. Гишмана, В.Н. Лившица, Т.С. Хачатурова, Ф.И. Шамхалова и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Вместе с тем в экономической науке ощущается недостаток теоретических и методических разработок, касающихся механизмов регулирования интересов партнеров при реализации стратегии развития транспорта и его инфраструктуры.

Цель статьи заключается в разработке научно-обоснованных рекомендаций по совершенствованию современного механизма государственно-частного партнерства при реализации концессионных проектов строительства платных дорог как важнейшего инструмента осуществления государственной стратегии по развитию и содержанию автомобильных дорог Республики Беларусь.

Изложение основного материала исследования. Во многих странах строительство инфраструктурных проектов, в том числе дорог, осуществляется в рамках ГЧП. Особенно распространен механизм предоставления дорог общего пользования посредством контрактов на строительство и эксплуатацию. Согласно контракту, частные компании строят дороги и получают ограниченную франшизу, а когда истекает срок действия франшизы, собственность передается правительству.

По данным Фонда содействия ГЧП Всемирного банка, в общей сложности с 1991 г. свыше 44 автомагистралей использовали подход ГЧП на общую сумму \$22,4 млрд. при средней стоимости одного проекта около \$53 млн. [3]. Частные инвес-

тиции покрывают около 35% затрат на строительство платных дорог.

В США также распространен механизм передачи в аренду государственных дорог, например в 2006 г. консорциуму компаний Masquarie-Cintra была передана дорога длиной 252,6 км на 75 лет. Взамен правительство получило \$3,8 млрд.

Строительство половины всех платных дорог Франции финансируется за счет частных средств, а федеральный бюджет и местные бюджеты оплачивают по 25% расходов. Платные дороги во Франции начали строить еще в середине прошлого века. По данным Фонда содействия ГЧП Всемирного банка, из 11 тыс. км платных автомобильных дорог более 8 тыс. км находятся в частном управлении, что составляет более 75%.

В Великобритании с помощью ГЧП была построена одна дорога – платная трасса M6 Toll. Работы были закончены в 2003 г., проект задумывался для разгрузки одного из самых популярных направлений движения в Западной Европе – от Бирмингема до Ливерпуля. Трасса M6 Toll Road стала первой платной автомагистралью в Великобритании, не считая мостов и тоннелей. Затраты составили около \$1,1 млрд., срок использования трассы заканчивается в 2054 г., и дорога будет передана государству.

Платная дорога N4 – успешный пример сотрудничества между соседними странами ЮАР и Мозамбиком без государственных субсидий. Управлением дорогой занимается консорциум Trans African Concessions, который отвечает за финансирование, проектирование, строительство, восстановление, эксплуатацию и техническое обслуживание трассы до 2027 г., после чего дорога перейдет к правительствам.

Концессия городских дорог в столице Чили – Сантьяго стала первым в мире случаем функционирования четырех платных дорог, построенных различными операторами. Общий объем частных инвестиций в строительство дорог составил \$5,3 млрд. Предполагалось, что инвесторы будут восполнять свои инвестиции через пошлины, но правительство гарантировало минимальный доход, равный сумме 70% инвестиций и затрат на управление и обслуживание, а все дополнительные расходы взяло на себя. Также правительство должно было выплатить концессионерам компенсации за задержки, вызван-

ные протестами местных жителей, таким образом, государственные инвестиции составили около \$386,6 млн.

Анализ строительства дорог в рамках ГЧП в мире показывает, что в основном применение концессий при строительстве дорог используют при строительстве платных дорог или чаще платных участков магистралей. Причем платные дороги имеют как четко выраженное экономическое значение, т. е. высокий доход, так и общественно-социальный. В табл. 1 приведен доход от платных дорог стран Европейского Союза, который превысил 1 млрд. евро (по данным ASECAP, 2012) [4]. Платные участки не только повышают класс дорог и их качество, позволяют повышать скорость и уменьшать время прохождения трассы, увеличивают комфорт и снижают аварийность, но и оказывают стимулирующие влияние на сопутствующие отрасли, в т. ч. логистику, торговлю, коммуникации и т.д. Преимущества строительства платных дорог и участков структурированы и сведены в табл. 2.

В Российской Федерации федеральный закон «О концессионных соглашениях» был принят 21.07.2005, но до сегодняшнего дня не являлся эффективным ГЧП-механизмом, хотя еще в 2009 г. между Федеральным дорожным агентством Минтранса РФ «Росавтодор» и ОАО «Главная дорога» было подписано концессионное соглашение о строительстве и эксплуатации на платной основе «Нового выхода на МКАД с федеральной автомобильной дороги М-1 «Беларусь» Москва – Минск». Строительство дороги началось в 2010 г. В феврале 2015 г. дорога протяженностью 18,5 км была введена в платном режиме в полном объеме в эксплуатацию до 2042 г. Из 32,1 млрд. руб. общего объема инвестиций, 16,8 млрд. руб. были инвестированы с привлечением средств негосударственных пенсионных фондов. ОАО «Главная дорога» осуществила выпуск семи серий облигаций. Рейтинговое агентство «АК&М» присвоило инфраструктурным облигационным займам компании рейтинг по национальной шкале на уровнях от высокого уровня надежности «А» до наивысшего уровня надежности «А++».

Однако следует отметить, что с каждым годом в Российской Федерации большое внимание стали уделять концессии. Существуют Национальная ассоциация концессионеров и долгосрочных инвесторов в структуру (НАКДИ), база данных о реализации концессионных соглашений в России (ИНВЕСТИНФРА),

Таблица 1

Доход от платных дорог стран Европейского Союза

Страна	Доход, млрд. евро	Протяженность, тыс. км	В управлении		Среднесуточный трафик, авто	Доход на 1 км платной дороги, евро
			отеч. комп.	иностр. комп.		
Франция	8,45	8,9	7,2	1,7	26 454	950388
Италия	4,8	5,7	5,6	95	37633	839970
Германия	4,4	13,9	13,9	0	5591	314308
Испания	1,6	3,4	3,4	0	17324	476790
Австрия	1,6	2,2	2,2	0	34200	744925

Таблица 2

Преимущества строительства платной дороги

тактические преимущества	стратегические преимущества
<ul style="list-style-type: none"> – доходы местных бюджетов увеличиваются в среднем на 3,3% – значительно повышается уровень безопасности; – снижается количество ДТП; – падает смертность на дорогах 	<ul style="list-style-type: none"> развитие дорожной сети подразумевает долгосрочный экономический эффект: – повышается подвижность населения; – увеличивается товарооборот; – появляются новые рабочие места в регионах, по территории которых проходят современные шоссе

экспертный журнал «Концессия и инфраструктурные инвестиции». Максимальный период реализации концессионных соглашений из списка «ИНФЕСТИНФРА – ТОП» – 40 лет, в проекте по созданию и эксплуатации автомобильной дороги «Северный дублер Кутузовского проспекта». Максимальный объем инвестиций в рамках одного проекта – 120 млрд. руб., это строительство автомобильной дороги «Западный скоростной диаметр» в г. Санкт-Петербурге [4].

В настоящее время в России концессионные облигации – это единственный финансовый инструмент, с помощью которого институциональные инвесторы могут целевым образом инвестировать средства в инфраструктуру. С 1 сентября 2016 г. Национальная ассоциация концессионеров и долгосрочных инвесторов в инфраструктуру предоставляет Национальному расчетному депозитарию на постоянной основе информацию о параметрах концессионных соглашений, деятельности эмитентов-концессионеров по их реализации и ценных бумагах, выпущенных в рамках исполнения таких соглашений в соответствии с новыми требованиями листинга ПАО «Московская Биржа».

В 2016 г. в Российской Федерации заключено 32 концессионных соглашения, из них 18 – в категории «средних» проектов с объемом инвестиционных обязательств от 100 млн. руб. до 1 млрд. руб. на общую сумму 7,7 млрд. руб., 14 – в категории «крупных» проектов с объемом инвестиционных обязательств от 1 млрд. руб. с общим объемом инвестиций 250 млрд. руб. В транспортной сфере заключено семь соглашений, из них три проекта крупной категории – от 1 млрд. руб. Все это является немаловажной причиной того, что за последние два года Федеральное дорожное агентство смогло добиться снижения затрат на строительство дорог в России примерно на 12% [5].

В Украине, скорее всего, пилотными будут концессионные дороги Львов – Краковец и Киев – Умань, это будет составляющей автобана, который соединит Балтийское и Черное моря, так называемый Go Highway из Гданьска в Одессу. Но для реализации проектов еще предстоит изменить законодательство о концессии. Планы руководства «Укравтодора» на 2017 г.: мобилизация ресурсов на реконструкцию автодорог за счет реструктуризации прежних долгов, подготовка к работе с дорожным фондом (который начнет работу в 2018 г.), внедрение контроля качества CoSt, FIDIC. Среди крупных проектов – подписание Меморандума о сотрудничестве Госагентства автомобильных дорог Украины и китайской компании CRBC по вопросу реализации проекта реконструкции дороги М-14 (Е-58) Одесса – Николаев – Херсон (соединение трех портов, через которые проходит 80% грузов всей страны) [6; 7].

В законодательстве нашей страны, Республики Беларусь, основными нормативными актами, которые регулирует порядок осуществления концессий, являются законы «О концессиях» и «Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности, на осуществление которых распространяется исключительное право государства Закон Республики Беларусь» [8; 9].

Порядок заключения концессионного договора в Республике Беларусь: на основании решения Президента о необходимости концессии в отношении отдельного вида деятельности или имущества, находящегося в собственности Республики Беларусь, правительство или уполномоченный им республиканский орган государственного управления готовят концессионные предложения и организуют заключение концессионных договоров. Концессионер, как правило, определяется посредством

проведения конкурсов или аукционов. Концессионный договор может заключаться на срок до 99 лет. По истечении срока договора добросовестный концессионер пользуется преимущественным правом на его перезаключение [10].

Таким образом, интересы государства заключаются в том, что:

- оно перекладывает расходы по инвестированию и содержанию своего имущества на частный сектор, теоретически – для повышения его эффективности;
- пополняет бюджет за счет поступления концессионных платежей и снимает с себя финансирование государственных объектов;
- в-третьих, решает социально-экономические проблемы. Частный бизнес, в свою очередь, может:
 - получить в долговременное управление государственные активы на льготных условиях платы за концессию, являющейся в некотором смысле аналогом арендной платы.
 - иметь достаточные гарантии возврата средств, поскольку государство как партнер несет определенную ответственность за обеспечение минимального уровня рентабельности.
 - увеличивать прибыльность бизнеса во время действия срока концессии за счет повышения производительности труда, инновационных нововведений, и при этом срок концессии не сокращается.

Большинство ученых, экономистов и управленцев понимают, что в Республике Беларусь высокий уровень огосударствления экономики, т. е. низкие риски, а также острый недостаток инвестиционных ресурсов. Найти и применить эффективную форму вложения ресурсов – очень актуальная задача для белорусской экономики. Концессия отвечает данным запросам, кроме этого, позволит отказаться от «чистой» продажи государственных активов, и в то же время даст шанс белорусскому бизнесу состояться в виде эффективного арендатора.

В Республике Беларусь планы по передаче в концессию периодически появляются. В начале 2014 г. Минтранс предложил передать в концессию автодороги М7 «Минск – Ошмяны – граница Литовской Республики (Каменный Лог)», М3 «Минск – Витебск» и М10 «Гомель – Брест». Концессия подразумевала передачу автодороги предприятию или организации, которая за свои деньги реконструирует объект и в течение 20 лет будет ее содержать, собирать плату, тем самым возвращая свои затраты [9].

В 2016 г. эти планы начали воплощаться в жизнь. Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) изъявил намерение предоставить Беларуси поддержку в подготовке проекта для реконструкции 85 км участка международного транспортного коридора – трассы М10. Проект предполагалось реализовывать по концессионному принципу ГЧП.

В 2017 г. осуществляется подготовка документации, необходимой для его реализации, также ведется поиск частного партнера, который возьмет на себя обязательства по осуществлению проекта. Старт работ намечен на конец 2018 г. Данная дорога станет частью концепта «Шелкового пути» и будет одной из крупнейших транзитных артерий, проходящих через Республику Беларусь, поэтому реконструкция дороги является экономически выгодной не только для белорусского государства

Как свидетельствует мировая практика, конкуренция за рынок ГЧП позволяет снижать на 10–15 и более процентов стоимость создания объектов, их оснащения на современной технологической основе, стабильного и качественного предоставления услуг населению. При этом на те же 10–15% за счет частного сектора, соответственно, увеличиваются объемы инвестиций либо снижаются бюджетные расходы. В ЕС стали

все шире применяться «теневые концессии», т. е. концессии в дорожной отрасли, когда за проезд по построенной частной компанией дороге платит не водитель, а государство.

В Республике Беларусь накоплен хороший опыт использования платных дорог. Впервые электронная система на оплачиваемые магистрали страны была введена 1 августа 2013 г. Эта очень прибыльная разработка уже в первой половине 2014 г. принесла доход государственному бюджету в размере 20 млн. долларов. Ежегодно протяженность платных трасс увеличивалась. Современная структура платных дорог и участков представлена в табл. 3.

В процессе реализации Государственной программы в республике планируется расширить сеть платных дорог. Будет введена плата за проезд транспортных средств на участках дорог М-8/Е-95 граница Российской Федерации (Езерище) – Витебск – Гомель – граница Украины (Новая Гута), М-12/Е-85 Кобрин – граница Украины (Мокраны) и др. К 2020 г. протяженность платных дорог составит 1 968 км. Стоимость платных дорог для различных категорий пользователей представлена в табл. 4.

За 2015–2019 гг. в бюджет от взимания платы за проезд по платным автомобильным дорогам предполагается поступление около 5,7 трлн. белорусских рублей, которые будут направлены на содержание, ремонт и развитие республиканских дорог, в первую очередь платных. Доходность платных дорог не вызывает сомнения, однако существует несколько проблем строительства и содержания платных дорог: недостаток инвестирования; необходимость соблюдения требований к соответ-

ствию транспортно-эксплуатационных характеристик автомобильной дороги.

Километр белорусской дороги стоит около 3 млн. долларов, или 5 841 тыс. белорусских рублей. ЧГП, в частности концессионный договор на строительство платной дороги, должно быть оправдано коммерческой и бюджетной эффективностью участников. Коммерческая эффективность строительства участка дороги рассчитывается с помощью прогнозирования денежных потоков и расчета основных показателей эффективности инвестиций. Построим денежный поток на предположении получения концессионером займа от государства в размере 80% требуемых инвестиций, со среднестатистическим процентом долгосрочного кредитования, а также среднестатистических данных об интенсивности движения, платы за проезд, затрат на содержание дороги [1; 10]. По законодательству платной может быть дорога общего пользования, обеспечивающая повышенный скоростной и безопасный режим движения транспортных средств с высоким уровнем сервисного обслуживания. Данные расчета сведены в табл. 5.

Бюджетная эффективность строительства участка дороги в концессию также может рассчитываться путем прогнозирования денежных потоков, однако здесь очень важно четко прогнозировать доходы бюджета (налоги, концессионные платежи, возврат ссуд и кредитов). В Республике Беларусь плата за дороги освобождена от обложения налогом на добавленную стоимость, дороги и объекты придорожного сервиса освобождены от земельного налога. Данные расчета сведены в табл. 6. Здесь следует остановиться на допущениях: не приняты во вни-

Таблица 3

Участки платных дорог Республики Беларусь на 01.11.2016

Дорога	Пункты	Начало платной дороги	Конец платной дороги	Протяженность, км
М1/Е30	Брест-Минск-Редьки (РФ)	0	610	610
М2	Минск-Национальный аэропорт Минск	15	42	27
М3	Минск-Витебск	9,4	40,4	31
М4	Минск-Могилев	16,3	192,1	175,8
М5	Минск-Гомель	21,2	295,1	273,9
М6/Е28	Минск-Гродно-Брузги (РП)	12	57,8	45,8
М6	Щутин-Гродно	211,5	287,2	75,7
М7/Е28	Минск-Ошмяны-Каменный Лог	57,8	148,1	90,3
Р1	Минск-Дзержинск	8,2	36	27,8
Р21	Витебск – Лиозно граница с РФ	9	40,5	31,5
		42,7	52,8	10,1
Р23	Минск-Микашевичи	10,2	99,8	89,6
		16,3	89,1	72,8
		91,9	111,9	20
Р99	Барановичи – Волковыск – Пограничный – Гродно	121,6	148,3	26,7
		от Р99 к границе Республики Польша Берестовица	0	6,5

Таблица 4

Стоимость платных дорог в Республике Беларусь

Объекты, обязанные оплачивать платные дороги	Плата за 1 км, евро
легковые автомобили массой ≤ 3,5 т, зарегистрированные не в таможенном союзе	0,04
все транспортные средства массой > 3,5 т, 2 оси	0,09
все транспортные средства массой > 3,5 т, 3 оси	0,115
все транспортные средства массой > 3,5 т, 4 оси и более	0,145

Таблиця 5

Прогнозирование показателей коммерческой эффективности строительства 1 км дороги

1	Поток от инвестиционной деятельности ИД	тыс. руб.	5 841,0																	
2	Задолженность по инвестициям (макс)		4 672,8	4 205,5	3 738,2	3 271,0	2 803,7	2 336,4	1 869,1	1 401,8	934,6	467,3								
3	Средний тариф за проезд	руб./авт.	0,0	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2								
4	Общая интенсивность движения	авт./сутки		4 000	4 000	5 000	5 000	5 000	5 000	6 000	6 000	6 000								
5	Плата за проезд	тыс.руб./год		1 168,0	1 168,0	1 460,0	1 460,0	1 460,0	1 460,0	1 752,0	1 752,0	1 752,0								
6	Другие поступления			116,8	116,8	146,0	146,0	146,0	146,0	175,2	175,2	175,2								
7	Всего поступлений			1 284,8	1 284,8	1 606,0	1 606,0	1 606,0	1 606,0	1 927,2	1 927,2	1 927,2								
8	Затраты на организацию сбора			46,7	46,7	46,7	46,7	46,7	46,7	46,7	46,7	46,7								
9	Затраты на капитальный ремонт и ремонт																			
10	Затраты на содержание			116,8	116,8	116,8	116,8	116,8	116,8	116,8	116,8	116,8								
11	Всего затрат			163,5	163,5	163,5	163,5	163,5	163,5	163,5	163,5	163,5								
12	Сальдо потока от операционной деятельности ОД	тыс.руб.		1 121,3	1 121,3	1 442,5	1 442,5	1 442,5	1 342,5	1 763,7	1 763,7	1 763,7								
13	Цена займа			560,7	504,7	448,6	392,5	336,4	280,4	224,3	168,2	112,1								
14	Сальдо потока от ИД и ОД			560,6	616,6	993,9	1 050,0	1 106,1	1 062,1	1 539,4	1 595,5	1 651,6								
15	Коэффициент дисконтирования			0,8929	0,7972	0,7118	0,6355	0,5674	0,5066	0,4523	0,4039	0,3606								
16	Дисконтируемый поток		-5 841,0	500,5	491,6	707,4	667,3	627,6	538,1	696,3	644,4	595,6								
17	ЧДД		-5 841,0	-5 340,5	-4 848,9	-4 141,5	-3 474,2	-2 846,6	-2 308,5	-1 612,1	-967,7	-372,2								

Таблиця 6

Прогнозирование показателей бюджетной эффективности строительства 1 км дороги, тыс. белорусских рублей

	База расчета	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Переменная прогноза	100,9	111,0	178,9	189,0	199,1	191,2	277,1	287,2	297,3	307,4
2	Налог на добавленную стоимость	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	Налог на недвижимость	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
4	Налог на землю	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Налог на прибыль	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5
6	Процент по займу	560,7	504,7	448,6	392,5	336,4	280,4	224,3	168,2	112,1	56,1
7	Возврат займа на строительство	467,3	467,3	467,3	467,3	467,3	467,3	467,3	467,3	467,3	467,3
8	Итого поступления в бюджет	1 155,4	1 109,4	1 121,3	1 075,3	1 029,3	965,3	995,2	949,2	903,2	857,2
9	Расходы бюджета по сборам	0,022	22,2	22,4	21,5	20,6	19,3	19,9	19,0	18,1	17,1
10	Бюджетный эффект	1 132,3	1 087,3	1 098,8	1 053,8	1 008,7	946,0	975,3	930,2	885,1	840,1
11	Коэффициент дисконтирования	0,8929	0,7972	0,7118	0,6355	0,5674	0,5066	0,4523	0,4039	0,3606	0,3220
12	Дисконтированный поток	1 011,0	866,7	782,1	669,7	572,4	479,3	441,2	375,7	319,2	270,5
13	Кумулятивный дисконтированный доход		1 877,7	2 659,9	3 329,6	3 902,0	4 381,2	4 822,4	5 198,1	5 517,3	5 787,8
14	Займ							-4672,8			
15	Чистый эффект							1 115,0			

мание налоги, связанные непосредственно с работами и вознаграждениями строителей, а только с доходами от введенных в действие дорог. Это сделано для чистой оценки непосредственно бюджетной эффективности от платной дороги.

Дальнейшие расчеты и исследования осуществлялись с помощью имитационного моделирования по алгоритму таблиц 5 и 6. Очевидно, что для строительства дороги требуются крупные инвестиции, срок окупаемости и необходимые объемы которых, значительно выше среднего. Однако в период стабильности, насыщенности рынка такие объекты привлекательны, тем более что механизм концессий – наиболее эффективный механизм распространения рыночной системы на ранее монополизированные государством сферы экономики, эффективное средство управления государственным имуществом. Анализ таблиц 5 и 6 с различными исходными данными показал, что главная проблема – первоначальные инвестиции.

И здесь следует вспомнить о том, что концессионные облигации [11] – это практически единственный финансовый инструмент, с помощью которого институциональные инвесторы могут целевым образом инвестировать средства в инфраструктуру. В Республике Беларусь следует активизировать деятельность по заключению концессионных соглашений, эмиссии ценных бумаг, выпущенных в рамках исполнения таких соглашений.

Если обратиться к опыту лизинговых отношений, то следует констатировать, что в Республике Беларусь широкое распространение лизинга произошло потому, что существовали жесткое и постоянное лизинговое законодательство, устойчивая заинтересованность банков, а также страховых компаний, часто кэптивных.

Выводы. Анализ применения концессии в мировом дорожном строительстве, стремление к коммерческой и бюджетной эффективности крупных долгосрочных проектов позволяют прогнозировать, что государству при заключении концессионных договоров следует интенсивно привлекать банки как через проектное финансирование, так и путем выпуска целевых концессионных облигаций. Государственные гарантии, политика страхования, четкое законодательство – только все это вместе даст положительный эффект. Концессии в сфере строительства дорог с использованием концессионных облигаций позволят:

- в полной мере использовать преимущества ГЧП: создание конкурентной среды, активизация деятельности;
- оживить рынок ценных бумаг, за счет привлечения новых механизмов и новых инвесторов, в том числе мелких;
- усилить государственный мониторинг за договорной политикой в сфере строительства дорог за счет расширения количества финансово заинтересованных лиц;
- снять бюджетную нагрузку с государства и передать часть хозяйственной деятельности частным компаниям;
- улучшить инвестиционный климат в стране.

Литература:

1. Об утверждении Государственной программы по развитию и содержанию автомобильных дорог в Респ. Беларусь на 2015–2019 годы : Пост. Совета Министров Респ. Беларусь от 31.12.2014 № 1296 ; Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь, 09.01.2015 № 5/39982.
2. Государственная программа по развитию и содержанию автомобильных дорог в Республике Беларусь на 2015–2019 годы / Оценка эффективности реализации государственных программ в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economy.gov.by/ru/gp_avto-ru/.

3. Казакулова Г. Частное строительство дорог: мировой опыт / Г. Караулова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbc.ru/photoreport/18/07/2017/595f01379a79476257835147>.
4. Бик С. Рынок долгосрочных инвестиций в инфраструктуру: контуры и лидеры / С. Бик // Рынок ценных бумаг. – 2016. – № 4. – С. 13–18.
5. Назаров А. Глава Росавтодора сравнил стоимость строительства дорог в России и США / А. Назарова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vz.ru/news/2017/3/6/860743.html>.
6. В Украине построят первую платную дорогу // Вести Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://vesti-ukr.com/strana/251927-v-ukraine-postrojat-pervuju-platnuju-dorogu>.
7. Китайцы будут строить дорогу Одесса – Николаев – Херсон // Дороги Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://routes.in.ua/kitaytsyi-budut-stroit-dorogu/>.
8. О концессиях : Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 63-3 // Национальный правовой Интернет-портал Респ. Беларусь. – 25.07.2013. – 2/2061.
9. Об объектах, находящихся только в собственности государства, и видах деятельности, на осуществление которых распространяется исключительное право государства : Закон Респ. Беларусь от 15 июля 2010 г. № 169-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2010. – № 184. – 2/1721.
10. Развитие концессий как способа осуществления инвестиций в Республике Беларусь / А. Адашкевич, О. Касперович, Т. Савчук // Банкаўскі веснік – 2015. – № 1. – С. 28–32.
11. Приказ Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь от 15.04.2008 № 166-Ц «Об утверждении Методических указаний и разработке норм на работы по содержанию автомобильных дорог общего пользования» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://naviny.org/2008/04/15/by30580.htm>.
12. Царенкова И.М. Ивуть Р.Б. Экономическая оценка инвестиционных проектов в дорожном хозяйстве / И.М. Царенкова, Р.Б. Ивуть ; Бел. гос. университет транспорта. – Гомель, 2015. – 130 с.
13. Лучшие российские практики реализации государственно-частного партнерства с привлечением средств НПФ через инструмент концессионных облигаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/14554/11.pdf>.

Горбачова А.І., Руселевич А.Н. Концесія доріг у Республіці Білорусь через призму світового досвіду: оптимізація комерційної і бюджетної ефективності проектів

Анотація. У статті визначено фактори, які впливають на укладення концесійних договорів, будівництво доріг у рамках державно-приватного партнерства. Проаналізовано складники комерційної і бюджетної ефективності будівництва платних доріг для Республіки Білорусь. Запропоновано фінансову модель для оцінки ефективності концесійної угоди.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, концесія, платна дорога, комерційна ефективність, бюджетна ефективність.

Gorbacheva A.I., Ruselevich A.N. Concession of roads in the Republic of Belarus through the prism of the world experience: optimization of the commercial and budgetary effectiveness of projects

Summary. The article identifies the factors that influence the conclusion of concession contracts, the construction of roads within the framework of a public-private partnership. Components of the commercial and budgetary efficiency of the construction of toll roads for the Republic of Belarus are analysed. A financial model is proposed to assess the effectiveness of the concession agreement.

Keywords: public-private partnership, concession, toll road, commercial efficiency, budget efficiency.

Дзюба П.В.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародних фінансів,
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ЕВОЛЮЦІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОГО КОНЦЕПТУ ТЕОРІЇ ПОРТФЕЛЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Анотація. У статті розглянуто концепцію портфельної диверсифікації – одну з головних концепцій теорії портфеля. Виявлено два підходи до диверсифікації, якими є наївна диверсифікація та диверсифікація Марковіца. Обґрунтовано, що концепція диверсифікації є основою сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування. Визначено основні переваги та недоліки диверсифікації.

Ключові слова: диверсифікація, міжнародна диверсифікація, теорія портфеля, концепція ефективного портфеля, теорія міжнародного портфельного інвестування.

Постановка проблеми. Сучасна теорія міжнародного портфельного інвестування є надзвичайно складною та високо структурованою теорією. З одного боку, вона базується на положеннях та постулатах інвестиційної теорії, котра в гносеологічному сенсі є первинною, має більш високий теоретико-методологічний статус. З іншого ж боку, вона має низку притаманних лише їй наукових положень, висновків і концепцій, які відрізняють її від традиційної інвестиційної теорії. У цьому сенсі вона є ширшою за ступенем охоплення. Приміром, однією з фундаментальних основ теорії міжнародного портфельного інвестування є теорія портфеля, яка рівною мірою стосується й інвестиційних процесів на місцевих ринках. Як інший приклад можна навести, скажімо, такі відомі теорії, як теорія паритету купівельної спроможності, міжнародний ефект Фішера та ін., котрі притаманні винятково міжнародним інвестиційним процесам. З огляду на це, належний аналіз цих теорій і підходів є не лише теоретично важливим і необхідним, а й актуальним, оскільки має важливі практичні імплікації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика диверсифікації інвестицій привертала увагу науковців давно. Одним із найбільш ранніх дослідників проблем диверсифікації є Дж. Вільямс, який переважно розглядав так звану наївну диверсифікацію, що базується на законі великих чисел [1]. Одним із найбільш важливих у парадигмальному сенсі є дослідження Г. Марковіца [2; 3]. Значущими сучасними науковими дослідженнями в частині обґрунтування переваг міжнародної диверсифікації інвестиційних портфелів є роботи Б. Солніка

[4; 5], Л. Баєле та К. Інгельбрехта [6], Й. Баї та К. Гріна [7], Х. Кампи та Н. Фернандеса [8], а також інших науковців.

Мета статті полягає у тому, щоб розглянути одну з таких теорій – теорію портфеля, причому лише концепцію диверсифікації – одну з її основоположних концепцій. Необхідність такого дослідження зумовлена двома важливими чинниками: по-перше, наявністю багатьох підходів до тлумачення самого поняття «диверсифікація», зокрема й неточних у частині розгляду так званої диверсифікації Марковіца; по-друге, важливістю встановлення релевантної понятійної системи координат для аналізу процесів міжнародного портфельного інвестування. Нашими ключовими завданнями, таким чином, є виявлення основних еволюційних умов формування концепції портфельної диверсифікації, встановлення місця диверсифікаційного концепту в сучасній теорії міжнародного портфельного інвестування, визначення фінансового змісту диверсифікації, її основних переваг та недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згадуючи назване дослідження Дж. Вільямса, слід зазначити, що в першій половині ХХ ст. в літературі домінувала концепція так званої наївної диверсифікації. Вона передбачала максимізацію кількості цінних паперів у портфелі – у своїй більш ранній версії. Пізніше концепція була дещо вдосконалена та передбачала максимізацію кількості цінних паперів у портфелі в такий спосіб, аби внаслідок цього досягалася максимізація майбутньої вартості такого портфеля.

Цій концепції був протиставлений у 1952 р. новий підхід – так звана диверсифікація Марковіца. Вона, про що подекуди помилково згадується в літературі, не передбачає жодних рекомендацій щодо кількості цінних паперів у портфелі, а також щодо майбутньої вартості самого портфеля, а є концепцією суто математичною. Вона впливає з розробленої Марковіцем формули ризику інвестиційного портфеля [2, с. 81]¹:

$$V(R) = \sum_{i=1}^N \alpha_i^2 V(X_i) + 2 \sum_{i=1}^N \sum_{j>1}^N \alpha_i \alpha_j \sigma_{ij}, \quad (1)$$

де $V(R)$ – ризик портфеля;

α_i – частка i -го цінного паперу у портфелі;

$V(X_i)$ – варіація дохідності i -го цінного паперу;

σ_{ij} – коваріація між дохідностями попарно взятих цінних паперів портфеля.

Формулою (1) Марковіц довів, що ризик інвестиційного портфеля не є показником, який оцінюється на основі зважування варіацій його складників у будь-який спосіб, це – нова зі статистичного погляду субстанція. У цьому, на нашу думку, полягає головне статистично-математичне досягнення аналізованої роботи. Із формули (1) і впливає новий принцип диверсифікації – включення до портфеля таких активів, які мають якомога нижчу кореляцію дохідностей², оскільки це, за інших

¹ У сучасній літературі цю формулу подають у дещо іншій нотації. Ми зберегли її в нотації оригіналу.

² В ідеалі така коваріація повинна бути мінімальною та навіть негативною. Однак у сучасній науковій літературі з цієї проблематики прийнято вважати, що від'ємні коваріації є небажаними через можливість зниження за рахунок цього загальної дохідності портфеля. Включення ж активів з негативними кореляціями передбачає проведення аналізу рівня зниження ризику портфеля, з одного боку, та рівня зниження його дохідності, з іншого.

рівних умов, спричинює зниження ризику інвестиційного портфеля. Цей принцип став загальноновизнаним, однак висунув низку додаткових питань стосовно диверсифікації, які почали приваблювати увагу вчених, особливо після виходу монографії Марковіца [3].

Так, Дж. Лінтнер показав, що позитивний ефект диверсифікації досягається не лише за рахунок негативної кореляції між дохідностями активів у портфелі, але й унаслідок наявності незалежних (залишкових) складників ризиків та дохідностей [9, с. 589]. Тобто позитивного ефекту від диверсифікації можна досягнути навіть у портфелі, котрий складається з позитивно корельованих акцій, якщо вони мають незалежні варіації. Під незалежними (залежними) ризиками та дохідностями Лінтнер мав на увазі незалежність (залежність) дохідностей акцій від спільного фактору, яким може бути, приміром, загальні ринкові умови, стан ринку в цілому тощо [9, с. 608]. Приміром, якщо всі акції є незалежними від цього фактору (залежний ризик та дохідність є нульовими), вони матимуть нульові кореляції між собою, а інвестор формуватиме портфель на основі максимізації додаткової дохідності на одиницю ризику. За таких умов саме цей незалежний ризик і становитиме загальний ризик портфеля, а тому ефект диверсифікації буде відчутним. Цей ефект можна підтвердити й оберненим прикладом. Якщо всі акції портфеля є повністю залежними від спільного фактору, тоді незалежні ризики зникають, а дохідності таких акцій стають повністю корельованими. Це означає, що ефект диверсифікації відсутній, оскільки надлишкова дохідність на одиницю ризику є ідентичною для всіх акцій. Інвестору ж не потрібно вкладати кошти в різні акції, а достатньо лише однієї випадково обраної акції. На думку Лінтнера, саме другий аспект дає більш відчутний ефект від диверсифікації, ніж перший.

При цьому важливою характеристикою розвитку концепту диверсифікації є паралельне існування двох підходів: диверсифікації Марковіца та наївної диверсифікації, значення якої не було заперечено та відхилено. Більше того, із часом саме принцип наївної диверсифікації стали протиставляти домінантній концепції теорії портфеля – концепції ефективного портфеля.

Новий на той час метод характеристики рівня диверсифікації інвестиційного портфеля запропонував у 1967 р. Я. Араній – метод децильних діапазонів [10]. Цей метод формально заявляється саме як метод характеристики рівня диверсифікації, однак, на нашу думку, його можна застосувати й з іншого боку – за цим методом можна, власне, й формувати портфель. В основі методу лежить розподіл цінних паперів на певні децильні групи за визначеним критерієм. Араній наводить приклади такого групування за кількома критеріями, такими як рівень уразливості до зростання витрат на заробітну плату, темпи зростання окремих фінансово-господарських показників фірми тощо. Цей критерій є екзогенним щодо цього методу та обирається заздалегідь. Наступною рисою цього методу є також попередній вибір цінних паперів, які включатимуться до портфеля. Сам же метод дає змогу лише визначити частки окремих груп таких цінних паперів. Технічна реалізація цього методу передбачає виконання трьох кроків [10, с. 134]. По-перше, кількісна ідентифікація обраного критерію (за кожним цінним папером), яка дасть змогу ідентифікувати мінімальне та максимальне значення діапазону. По-друге, розподіл цього діапазону на 10 груп – децилів. Цей розподіл здійснюється за принципом рівності капіталізації. До кожного децилу слід за порядком віднести таку кількість компаній (попередньо градованих за значеннями обраного критерію), яка становить 10% від загальної

капіталізації вибірки. Після цього постфактум встановити межі децилів у такий спосіб, аби забезпечити їхню пропорційність за капіталізацією. По-третє, визначити частки десяти отриманих груп цінних паперів у портфелі.

Що стосується визначення у портфелі часток окремих цінних паперів, то автор не надає такої методики, однак, з нашої точки зору, їх можна визначити на основі застосування цього методу в рамках первинно визначених децилів, а далі – у рамках вторинних децилів тощо. Для цього на другому та наступних циклах застосування цього методу можна, в принципі, обирати й інший критерій, відмінний від капіталізації. Можна також припустити, що цю методику можна застосовувати й на основі кількох (принаймні, двох) критеріїв одночасно – первинні децилі зробити на основі одного критерію, а вторинні – іншого. Такий підхід, однак, потребує подальшого теоретичного обґрунтування та емпіричної перевірки, а доцільність його застосування є неоднозначною.

Відомий Нобелівський лауреат П. Самуельсон математично довів три ймовірнісні теореми стосовно диверсифікації, що дало змогу отримати два важливі висновки в частині формування інвестиційного портфеля [11, с. 1–6]. По-перше, якщо будь-яка ризикова інвестиція має середню дохідність, не нижчу від дохідності будь-якої іншої інвестиції, та має розподіл дохідностей, незалежний від усіх інших інвестицій, то вона повинна спричинити до позитивного впливу під час включення до оптимального портфеля. По-друге, якщо в усіх інвестиціях ідентична середня дохідність та незалежний розподіл дохідностей, то всі вони повинні спричинити позитивний ефект під час включення до оптимального портфеля. На перший погляд, може скластися враження, що дані висновки, по своїй суті, дублюють принцип диверсифікації Марковіца, однак це не так. Як зазначає сам Самуельсон, якщо замінити припущення про незалежність розподілу припущенням про позитивні кореляції Пірсона, то позитивний ефект диверсифікації може й не спостерігатися. У разі ж негативної кореляції він є математично доведеним та спостережуваним, що підтверджує висновки Марковіца.

Важливим напрямом дослідження диверсифікації інвестиційних портфелів є визначення кількості цінних паперів, необхідної для досягнення оптимального ефекту диверсифікації. Одне з перших досліджень такого плану було проведено у 1968 р. Дж. Евансом та С. Арчером [12]. Вони розглядали інвестиційні портфелі, сформовані з різної кількості цінних паперів – шонайбільше 40. Автори довели, що більша частина несистематичного ризику зникає під час додавання до портфеля вже восьмого цінного паперу. На основі t-тесту та F-тесту вони показали, що для зниження середнього ризику портфеля, яке можна вважати значущим (на рівні 0,05), потрібно значне кількісне збільшення складу портфеля, у котрому вже є вісім цінних паперів. За t-тестом до портфеля у складі двох цінних паперів необхідно додати лише один цінний папір для статистично значущого скорочення ризику, для портфеля з восьми цінних паперів необхідно додати вже п'ять паперів, а для портфеля з 16 паперів – 19 додаткових паперів. Для портфелів же складом у 19 та більше цінних паперів значуще скорочення ризику є взагалі неможливим – аж до 40 паперів.

Такий гіперболічний характер зниження ризику портфеля зумовлений уже обґрунтованим на той час у рамках теорії ринку капіталів підходом до поділу загального ризику на систематичний та несистематичний. Зниження ризику портфеля досягається насамперед за рахунок повного усунення несистематичного ризику. На основі свого дослідження автори заклю-

чають, що економічна доцільність формування інвестиційного портфеля з більше ніж 10 цінних паперів є сумнівною. Низка сучасних досліджень, проведених за аналогічною методологією, також підтверджує, що для ефективної диверсифікації не потрібно включати до портфеля сотні активів³. Так, Хікам Бенджеллоун доводить, що оптимальна кількість паперів у портфелі повинна бути на рівні 40–50 [13].

Особливістю зазначених вище досліджень Аранія, а також Еванса та Арчера є те, що вони, визначаючи окремі кількісні параметри диверсифікації, базуються на загальній методології симуляції – використовують емпіричні або умовні кількісні дані, що дає змогу отримати конкретні кількісні висновки. У роботі Дж. Мао спостерігаємо суто теоретичний підхід аналітичного спрямування: усі висновки є обґрунтованими на теоретико-методологічному рівні та не мають прив'язки до конкретних емпіричних даних [14]. З погляду науково-практичного значення такий підхід є більш загальним та переважно більш універсальним. Мао дав відповідь на два питання в частині диверсифікації інвестиційного портфеля. По-перше, скільки саме паперів повинно бути у портфелі для достатнього рівня його диверсифікації. Для цього була розроблена формула, котра визначає таку кількість цінних паперів, використовуючи для цього коефіцієнт кореляції та спеціальний відсотковий показник, який означає бажаний (необхідний) рівень диверсифікації інвестиційного портфеля та встановлюється як відсоток від максимально можливого ефекту диверсифікації [14, с. 1112]. За цією методологією для досягнення 50% від максимально можливого ефекту диверсифікації за доволі реалістичного значення коефіцієнта кореляції на рівні 0,5 достатньо лише три цінних папери, а для досягнення 90% ефекту – лише 17 паперів. Для випадку малореалістичного значення коефіцієнта кореляції на рівні 0,2 до портфеля слід включити 34 папери для досягнення 90% ефекту. По-друге, які саме папери слід обирати, якщо їх потрібно менше, ніж є. Такий вибір автор пропонує робити за показником відношення очікуваної дохідності паперу до рівня його систематичного ризику. Критерієм є відбір цінних паперів із максимальним значенням цього показника за умови неможливості наступної ротації з підвищенням ефективності.

У цьому зв'язку слід зазначити, що загальна логіка скорочення кількості цінних паперів у портфелі впливає з необхідності економії за рахунок скорочення транзакційних витрат. Із погляду самого портфеля він завжди буде більш диверсифікованим зі збільшенням його кількісного складу. Це положення було доведено низкою вчених та багаторазово піддавалося емпіричному тестуванню, а в сучасній літературі є аксіоматичним. Однак існує значна відмінність у рівні транзакційних витрат для портфеля, скажімо, з 500 та портфеля з 30 цінних паперів, тому проблематика дослідження кількісних параметрів диверсифікації залишається актуальною навіть сьогодні [13; 15; 16 та ін.].

К. Сміт і Дж. Шрайнер провели емпіричний тест вигід від диверсифікації, порівнюючи вкладання приватним інвестором коштів у цінні папери безпосередньо та інвестування в папери інвестиційних фондів [17]. Головними чинниками, котрі впливають на такі вигоди, є брокерські витрати, плата за навантаження фонду, витрати на управління та коефіцієнт обороту цін-

них паперів у портфелі. Порівняння проводилося на прикладі п'яти наявних взаємних фондів (альтернативно – формування аналогічних портфелів інвесторами самостійно за умови 10% зростання вартості акцій щорічно) для різних інвестиційних горизонтів та різних обсягів інвестицій. Порівняльна модель, розроблена для проведення такого аналізу, дала змогу заключити, що для отримання більших вигід від диверсифікації малим інвесторам слід інвестувати в папери фондів, а великим – у базові цінні папери безпосередньо. При цьому розглядалися інвестори, котрі вкладали різні обсяги коштів – 1 тис., 10 тис., 100 тис. та 1 млн. доларів США. Для кожного з досліджуваних фондів була кількісно ідентифікована сума для розмежування малого та великого інвесторів. Вона називається точка безбитковості, або байдужості⁴, та являє собою такий обсяг коштів, який на даному інвестиційному горизонті може бути однаково вигідно вкладений інвестором в акції взаємного фонду або в базові папери безпосередньо. Так, для фонду MI Growth вона становить \$3 тис. для горизонту в один рік, \$4 тис. – для чотирьох років, \$6 тис. – для 16 років. Інвестиційні горизонти, котрі розглядалися, відповідно один, два, чотири, вісім та 16 років. Наведені дані підтверджують ще один висновок: зі зростанням часового горизонту зростає й рівень байдужості. Тобто чим довшим є інвестиційний горизонт, тим, за інших рівних умов, більшим має бути інвестор для інвестування у цінні папери безпосередньо. Найбільш цікавий, на нашу думку, висновок даного дослідження полягає у тому, що, оскільки більшість точок байдужості значно перевищує середній обсяг інвестиції в акції взаємних фондів – \$5 700, то багато інвесторів, які інвестують у базові цінні папери безпосередньо, переплачують за вигоди від диверсифікації.

Слід звернути увагу на цікаві положення та висновки дослідження Н. Джейкоб щодо диверсифікації портфелів малих інвесторів [18]. Автор розробила спеціальну модель для відбору цінних паперів з їх більшої кількості. Ми не будемо наводити саму модель, оскільки для її прийняття як концепту необхідно погодитися з одним із її припущень. Воно говорить, що для малих індивідуальних інвесторів більш важливим є не частки активів у портфелі, а те, які саме папери включати, тому модель передбачає рівні частки усіх активів у портфелі. Це, з нашої точки зору, занадто «нежиттєздатне» припущення, яке навряд чи дасть змогу цій моделі бути емпірично втілюваною.

Однак окремі положення та висновки цього дослідження є важливими. Так, малі інвестори зазвичай стикаються із ситуацією, коли вони вимушені інвестувати або в надлишково диверсифікований портфель – коли йдеться про відносно великі обсяги інвестованих коштів (у папери фондів), або в недостатньо диверсифікований портфель – коли йдеться про відносно невеликі обсяги інвестованих коштів (безпосереднє інвестування в базові цінні папери). Тому, власне, й виникає об'єктивна необхідність в оптимізації рівня диверсифікації шляхом відбору цінних паперів. Раціональний характер такого відбору зумовлений тим, що для малого інвестора часто оптимальним рішенням може бути прийняття певного рівня несистематичного ризику за рахунок інших компенсаторів, таких як зниження загального ризику портфеля (та, відповідно, зміна його структури) та скорочення транзакційних витрат. Тестування моделі за умовними даними показало, що малий інвестор може досягти такого ж рівня ризику, як у ринкового портфеля, інвестувавши лише в шість паперів, а за складу портфеля меншому від шість паперів ризик лише несуттєво перевищуватиме ринковий. При цьому було доведено, що для малого інвестора

³ Загальна логіка скорочення кількості цінних паперів у портфелі випливає з необхідності економії за рахунок скорочення транзакційних витрат. Насправді будь-яке збільшення кількості активів у портфелі призводить до підвищення транзакційних витрат.

⁴ Break-even point або indifference point.

існує можливість сформувати низку портфельів, менш ризикових від ринкового.

На відміну від попередніх досліджень, які припускали відсутність транзакційних витрат, М. Бреннен проводив аналіз диверсифікації інвестиційних портфельів з урахуванням їх наявності, причому реальні цифри він брав із типових операцій на Нью-Йоркській фондовій біржі [19]. Для великих інвесторів транзакційні витрати не є ключовим чинником, тоді як для малих диверсифікація може стати занадто дорогим задоволенням саме внаслідок таких витрат, тому для малих інвесторів оптимальний портфель не завжди буде повністю диверсифікованим. Достатній же рівень диверсифікації – кількість цінних паперів – повинен визначатися залежно від обсягу інвестованих коштів на основі спеціальної формули:

$$n = \frac{\sigma(\tilde{\varepsilon})}{\sigma(\tilde{R}_m)} \sqrt{\frac{x(E[\tilde{R}m] - r)W}{2F(1+r)}}, \quad (2)$$

де n – кількість цінних паперів;

$\sigma(\tilde{\varepsilon})$ – залишковий ризик⁵;

$\sigma(\tilde{R}_m)$ – ринковий ризик;

r – безризикова ставка;

$E[\tilde{R}m]$ – очікувана дохідність ринку;

x – леверидж портфеля – частка портфеля, котра інвестована в безризиковий актив;

W – обсяг інвестованих коштів;

F – рівень транзакційних витрат.

Особливістю цього підходу є також те, що він урахує схильність інвесторів до ризику, котра характеризується граничним рівнем заміщення загального ризику дохідністю за зміни рівня левериджу портфеля з певної кількості цінних паперів, а також граничним рівнем заміщення несистематичного ризику дохідністю за зміни кількості цінних паперів у портфелі з певним рівнем левериджу [19, с. 486–487]. В оптимальному портфелі ці граничні рівні повинні дорівнювати один одному. Для визначення кількості цінних паперів у портфелі необхідно задати прийнятний рівень левериджу портфеля та використати формулу (2). Вона залежить від відношення залишкового ризику до ринкового, яке є безпосередньою характеристикою вигід від диверсифікації.

Емпіричний тест моделі показав, що дохідність інвестора з лише \$1 тис. за ідентичного рівня ризику буде лише на 2,5% нижчою від дохідності ринкового портфеля за відсутності транзакційних витрат, а для інвестора з \$5 тис. – нижчою лише на 1%. Наявність таких витрат призводить до значного скорочення кількості цінних паперів у портфелі інвестора, принаймні невеликого.

М. Стетмен також використав відомий на той час посил про те, що за випадкового відбору цінних паперів та включення їх до портфеля пропорційно ризик портфеля знижуватиметься зі збільшенням їх кількості [20]. Однак він дістав децю іншого висновку порівняно з наявними на той час. Добре диверсифікований портфель із випадково відібраних цінних паперів повинен складатися щонайменше з 30 паперів для інвестора-позичальника та

щонайменше із 40 паперів – для інвестора-кредитора. Диверсифікація не повинна бути процесом безмежним, оскільки граничні прибутки внаслідок її реалізації не завжди перевищують її граничні витрати. Це зумовлено тим, що зі зростанням кількості паперів у портфелі граничні витрати портфеля зростають більшою мірою, ніж його граничні прибутки.

Методологія визначення саме такої межі диверсифікації така. Порівнюються, з одного боку, портфель P_n , сформований на основі індексу S&P 500⁶ за теоремою Тобіна⁷, включає ще й певну частку безризикового активу (з позитивною або негативною часткою), а з іншого – пропорційний портфель із 10 довільно відібраних активів (G_{10}). У середньому за досліджуваній період премія за ризик ринкового портфеля становила 8,2%. З усіх можливих портфельів P_n для порівняння обирається той (P_{10}), стандартне відхилення дохідності якого дорівнює відповідному показнику портфеля G_{10} . Виявилось, що дохідність портфеля P_{10} перевищувала дохідність портфеля G_{10} на 1,502 відсоткові пункти, а сам портфель P_{10} передбачав інвестування разом із наявними коштами інвестора (100%) також частини запозичених під безризикову ставку 2,42% [20, с. 358]. Суто портфельна інтерпретація показника 1,502 полягає у тому, що це – вигода внаслідок підвищення рівня диверсифікації від 10 до 500 паперів. Реальним портфелем, сформованим на основі індексу S&P 500, розглядався портфель Vanguard Index Trust, дохідність якого за досліджуваній період була меншою від дохідності базового індексу на 0,49 в. п., що зумовлено наявністю транзакційних та управлінських витрат.

Показник 1,502 був розрахований не лише для інвестора-позичальника. Аналогічні показники були розраховані також для інвестора-кредитора для складу портфеля в 20; 30; 40; 50 та 100 паперів. Порівняння цих різниць із середнім показником 0,49 і дало змогу виявити кількісні межі диверсифікації портфельів з 30 та 40 паперів для інвесторів-позичальників та інвесторів-кредиторів відповідно. У цьому зв'язку слід, однак, зазначити, що дослідження проводилися у такий спосіб, що структура портфеля змінювалася з кроком у 10 паперів, тобто насправді ці показники можуть становити відповідно більше 30 та більше 40 паперів. Точну кількість паперів можна виявити, скажімо, за такою ж методологією з меншим кроком.

Попри наявність різних підходів до диверсифікації інвестиційних портфельів, зокрема й у частині визначення її кількісних меж, домінуючим у сучасних умовах є підхід В. Шарпа, який розділив загальний ризик на два складника: систематичний ризик та несистематичний [21]. Систематичний, або ринковий, ризик – це ризик, який виникає внаслідок впливу на дохідності загальноринкових чинників та економічної ситуації в економіці. Він є характерним для всіх цінних паперів. Несистематичний, або неринковий, ризик⁸ є результатом впливу на дохідності чинників, специфічних для даної компанії або галузі. Для кожної акції такий ризик може бути абсолютно індивідуальним. Із зазначеного стає зрозумілим, що усунути систематичний ризик неможливо, а під зниженням ризику внаслідок диверсифікації мається на увазі зниження саме несистематичного ризику [22, с. 85]. У добре диверсифікованому портфелі несистематичний ризик відсутній (або є мінімальним), а його загальний ризик складається повністю із систематичного. Це зумовлено тим, що несистематичні складники ризиків окремих цінних паперів із великою ймовірністю перекривають один одного, а тому чим більше паперів у портфелі, тим більша ймовірність повного взаємного перекриття, результатом якого стане цілкова відсутність несистематичного ризику⁹.

⁵ У моделі припускається, що залишкові ризики всіх цінних паперів рівні.

⁶ Інвестиційні характеристики цього портфеля обчислені винятково за самим індексом без урахування транзакційних витрат.

⁷ Розглядатиметься нижче.

⁸ Іноді ще називають специфічним, унікальним ризиком або залишковим ризиком.

⁹ Структура ризику пересічного цінного паперу становить у середньому 25–30% систематичного ризику проти 70–75% несистематичного.

Таблиця 2

Рівень диверсифікації пропорційного портфеля типових акцій

Акція	(V) Відносна вартість	(R) Відносний неринковий ризик	V × R	(V × R) ²
A	0,2	1,0	0,2	0,04
B	0,2	1,0	0,2	0,04
C	0,2	1,0	0,2	0,04
D	0,2	1,0	0,2	0,04
E	0,2	1,0	0,2	0,04
	1,0			0,20

Джерело: складено за [22, с. 86]

Таке бачення диверсифікації хоча й є у цілому визнаним, але не завжди однозначним, насамперед у частині кількості цінних паперів у портфелі. Так, цілком імовірно є ситуація, коли два портфелі з однаковою кількістю однакових цінних паперів будуть мати різний рівень диверсифікації внаслідок різних часток цих цінних паперів, а також різного рівня несистематичного ризику. За інших рівних умов більш ефективна диверсифікація досягається за рахунок мінімізації несистематичного ризику інвестиційного портфеля. Це якнайкраще можна спостерігати на умовному прикладі. Припустимо, що існує інвестиційний портфель, який складається із трьох цінних паперів, інвестиційні характеристики яких наведено в табл. 1.

На основі наведених даних рівень диверсифікації можна розрахувати за такою формулою:

$$D = \frac{1}{(V \times R)^2}, \quad (3)$$

де D – рівень диверсифікації портфеля;

V – відносна вартість;

R – відносний неринковий ризик.

У цьому разі він становить 2,70. Аналізуючи наведений портфель, слід зазначити, що в його структурі є одна важлива риса – частки різних активів у ньому є приблизно паритетними, жодна акція не має занадто високої чи занадто малої частки. Шарп називає такий портфель «збалансованим».

Розглянемо інший збалансований портфель, в якому всі акції представлені пропорційно та є типовими з погляду рівня свого несистематичного ризику. Інвестиційні характеристики такого портфеля наведено в табл. 2.

Рівень диверсифікації портфеля, дані за яким наведені в табл. 2, дорівнює 5. Ці приклади дають змогу зробити важливий висновок: збалансований портфель із рівнем диверсифікації X матиме такий самий рівень неринкового ризику, як і пропорційно збалансований портфель із X типових цінних паперів [22, с. 86]. Так, згаданий портфель із рівнем диверсифікації 2,7 буде менш диверсифікованим порівняно з пропорційним портфелем із трьох типових акцій, але більш диверсифікованим порівняно з пропорційним портфелем із двох типових акцій.

Зі зростанням рівня диверсифікації неринковий ризик знижується, але не пропорційно. Так, портфель із рівнем диверсифікації 4 буде вдвічі менш ризиковим порівняно з портфелем із рівнем диверсифікації 1 (рис. 1).

Окрім детально розглянутих підходів до диверсифікації інвестиційних портфелів, різні аспекти цієї проблематики досліджувалися також у роботах Трейнора, Пріста, Фішера та Хігінса – використання для прогнозування ризику й доходності портфеля не даних за ринковим портфелем, а даних за дивер-

сифікацією самого портфеля, передусім за рівнем ринкового та неринкового ризику [23], Елтона та Грубера – аналітичне вивчення залежності між ризиком та кількістю цінних паперів у пропорційному портфелі на основі дещо відмінного від традиційного тлумачення ризику, котрий включає ще й ризик зміни середньої, варіація навколо якої вважається загальним ризиком [24], Коніне й Тамаркіна – виявлення оптимальної кількості цінних паперів у портфелі при його неповній диверсифікації під впливом асиметрії доходностей [25], Бьорда й Тіппетта – дослідження кількості цінних паперів, достатньої для диверсифікації інвестиційного портфеля за методологією Еванс і Арчер, та виявлення на цій основі певних емпіричних відхилень у частині переоцінювання такої кількості [26], Шарпа – у частині уточнення та коригування окремих із його попередніх висновків [27; 28] та інших учених.

Висновки. Підводячи підсумки аналізу концепції диверсифікації, слід зазначити, що вона є основою сучасної теорії міжнародного портфельного інвестування. Саме на її основі обґрунтовують переваги міжнародної диверсифікації інвестиційних портфелів порівняно з диверсифікацією на окремих місцевих ринках. При цьому йдеться саме про диверсифікацію Марковіца, а не про наївну диверсифікацію – підходи, котрі існують паралельно.

Основними теоретичними та практичними аспектами портфельної диверсифікації є такі. По-перше, під диверсифікацією розуміють зниження загального ризику інвестиційного портфеля за рахунок скорочення його несистематичного складника, тоді як усунути систематичний (ринковий ризик) неможливо. При цьому сам термін «диверсифікація» часто розглядають як синонім терміну «зниження ризику», або «усунення ризику». По-друге, у частині впливу на доходності диверсифікація передбачає, очевидно, таке зниження ризику портфеля, котре дало б

Таблиця 1

Розрахунок рівня диверсифікації портфеля

Акція	Поточна ринкова вартість акції, у \$	Кількість акцій у портфелі	Поточна ринкова вартість	(V) Відносна вартість	(R) Відносний неринковий ризик	V × R	(V × R) ²
ABC	13	1000	13000	0,325	0,5	0,163	0,027
DEF	50	300	15000	0,375	1,0	0,375	0,141
GHI	30	400	12000	0,300	1,5	0,450	0,203
			40000	1,000			0,371

Відносна вартість – частка цінного паперу в портфелі.

Відносний неринковий ризик – частка неринкового ризику цінного паперу в неринковому ризику типового цінного паперу. Значення в 1,0 означає, що даний цінний папір є типовим. Значення в 0,5 означає, що неринковий ризик даного цінного паперу становить лише 50% від типового цінного паперу.

Джерело: складено за [22, с. 85]

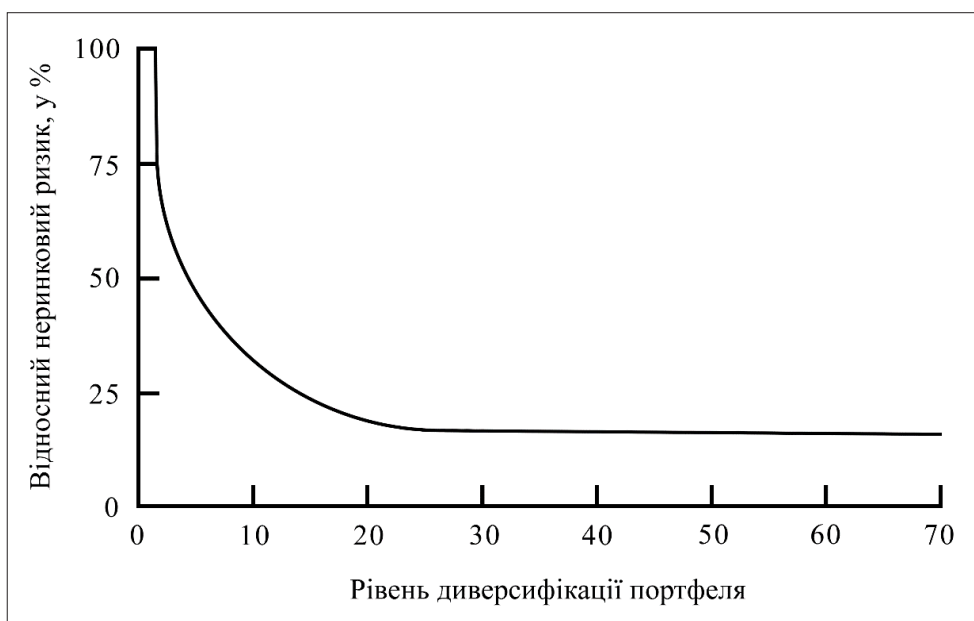


Рис. 1. Ефект диверсифікації неринкового ризику

Джерело: складено за [22, с. 86]

зможу підвищити ефективність портфеля. Тобто передбачається таке зниження ризику, яке або не призведе до зниження дохідності, або спричинить до її зниження меншими темпами порівняно з темпами скорочення самого ризику. У добре диверсифікованому портфелі неринковий ризик відсутній або прямує до нуля, а його загальний ризик повністю складається із систематичного. У цьому контексті спостерігаємо зв'язок двох напрямів теорії портфеля – дослідження ефективності та диверсифікації, котрі у цілому протирічать, оскільки диверсифіковані портфелі часто є неефективними, а ефективні портфелі мають низький рівень наївної диверсифікації. По-третє, попри те, що положення про підвищення переваг диверсифікації внаслідок збільшення кількості цінних паперів у портфелі є доведеним як теоретично, так й емпірично, граничний ефект диверсифікації зазвичай знижується під час додавання до портфеля цінних паперів, тому для багатьох інвесторів актуальним є питання про встановлення оптимальних меж диверсифікації, котрі дадуть змогу скористатися лише тією частиною її вигід, яка досягається за рахунок суттєвого граничного ефекту. По-четверте, для великих інвесторів транзакційні витрати не є ключовим чинником диверсифікації, тому вони можуть собі дозволити формувати портфель із сотень цінних паперів. Для малих інвесторів транзакційні витрати є одним із головних чинників портфельного менеджменту, тому для них проблема їх скорочення є надзвичайно актуальною. Вирішення цієї проблеми теорія вбачає у скороченні кількості цінних паперів у портфелі за умови збереження максимального або заданого рівня диверсифікації. Заданий рівень диверсифікації визначається з урахуванням того положення, що для малих інвесторів не завжди необхідно повністю усувати неринковий ризик. Часто вони можуть бути готові залишити певну частку такого ризику у своїх портфелях. По-п'яте, дослідження у сфері диверсифікації розглядають переважно два аспекти: які саме папери обирати до портфеля, якщо їхня кількість є відносно невеликою, та в яких пропорціях включати ці папери до портфеля, причому за окремими підходами для малих інвесторів часто достатньо просто формувати пропорційні портфелі.

Література:

- Williams J.B. The Theory of Investment Value / John Burr Williams. – Cambridge : Harvard University Press, 1938. – 613 p.
- Markowitz H.M. Portfolio Selection / Harry Markowitz // The Journal of Finance. – 1952. – Vol. 7. – № 1. – P. 77–91.
- Markowitz H.M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / Harry M. Markowitz. – New York : John Wiley & Sons, Inc.; London : Chapman & Hall, Ltd.; Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University, 1959. – 344 p.
- Solnik B.H. Why Not Diversify Internationally Rather than Domestically? / Bruno H. Solnik // Financial Analysts Journal. – 1974. – Vol. 30. – № 4. – P. 48–54.
- Solnik B.H. The World Price of Foreign Exchange Risk: Some Synthetic Comments / Bruno Solnik // European Financial Management. – 1997. – Vol. 3. – № 1. – P. 9–22.
- Baele L. Time-varying Integration and International Diversification Strategies / Lieven Baele, Koen Inghelbrecht // Journal of Empirical Finance. – 2009. – Vol. 16. – № 3. – P. 368–387.
- Bai Y. International Diversification Strategies: Revisited from the Risk Perspective / Ye Bai, Christopher J. Green // Journal of Banking & Finance. – 2010. – Vol. 34. – № 1. – P. 236–245.
- Campa J.M. Sources of Gains from International Portfolio Diversification / José Manuel Campa, Nuno Fernandes // Journal of Empirical Finance. – 2006. – Vol. 13. – № 4–5. – P. 417–443.
- Lintner J. Security Prices, Risk, and Maximal Gains From Diversification / John Lintner // The Journal of Finance. – 1965. – Vol. 20. – № 4. – P. 587–615.
- Aranyi J. Portfolio Diversification / Janos Aranyi // Financial Analysts Journal. – 1967. – Vol. 23. – № 5. – P. 133–139.
- Samuelson P.A. General Proof that Diversification Pays / Paul A. Samuelson // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 1967. – Vol. 2. – № 1. – P. 1–13.
- Evans J.L. Diversification and the Reduction of Dispersion: An Empirical Analysis / John L. Evans, Stephen H. Archer // The Journal of Finance. – 1968. – Vol. 23. – № 5. – P. 761–767.
- Benjelloun H. Evans and Archer – Forty Years Later / Hicham Benjelloun // Investment Management and Financial Innovations. – 2010. – Vol. 7. – № 1. – P. 98–104.
- Mao J.C. Essentials of Portfolio Diversification Strategy / James C.T. Mao // The Journal of Finance. – 1970. – Vol. 25. – № 5. – P. 1109–1121.

15. Statman M. The Diversification Puzzle / Meir Statman // *Financial Analysts Journal*. – 2004. – Vol. 60. – № 4. – P. 44–53.
16. O’Neal E.S. How Many Mutual Funds Constitute a Diversified Mutual Fund Portfolio / Edward S. O’Neal // *Financial Analysts Journal*. – 1997. – Vol. 53. – № 2. – P. 37–46.
17. Smith K.V. Direct vs. Indirect Diversification / Keith V. Smith, John C. Schreiner // *Financial Analysts Journal*. – 1970. – Vol. 26. – № 5. – P. 33–38.
18. Jacob N.L. A Limited-Diversification Portfolio Selection Model for the Small Investor / Nancy L. Jacob // *The Journal of Finance*. – 1974. – Vol. 29. – № 3. – P. 847–856.
19. Brennan M.J. The Optimal Number of Securities in a Risky Asset Portfolio When There Are Fixed Costs of Transacting: Theory and Some Empirical Results / M.J. Brennan // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1975. – Vol. 10. – № 3. – P. 483–496.
20. Statman M. How Many Stocks Make a Diversified Portfolio / Meir Statman // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1987. – Vol. 22. – № 3. – P. 353–363.
21. Sharpe W.F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / William F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1964. – Vol. 19. – № 3. – P. 425–442.
22. Sharpe W.F. Risk, Market Sensitivity, and Diversification / William F. Sharpe // *Financial Analysts Journal*. – 1972. – Vol. 28. – № 1. – P. 74–79.
23. Using Portfolio Composition to Estimate Risk / [Jack L. Treynor, William W. Priest, Jr., Lawrence Fisher, Catherine A. Higgins] // *Financial Analysts Journal*. – 1968. – Vol. 24. – № 5. – P. 93–100.
24. Elton E.J. Risk Reduction and Portfolio Size: An Analytical Solution / Edwin J. Elton, Martin J. Gruber // *The Journal of Business*. – 1977. – Vol. 50. – № 4. – P. 415–437.
25. Conine T.E.Jr. On Diversification Given Asymmetry in Returns / Thomas E. Conine, Jr., Maury J. Tamarkin // *The Journal of Finance*. – 1981. – Vol. 36. – № 5. – P. 1143–1155.
26. Bird R. Naive Diversification and Portfolio Risk – A Note / Ron Bird, Mark Tippett // *Management Science*. – 1986. – Vol. 32. – № 2. – P. 244–251.
27. Sharpe W.F. Simple Strategies for Portfolio Diversification: Comment / W.F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1972. – Vol. 27. – № 1. – P. 127–129.
28. Sharpe W.F. Simple Strategies for Portfolio Diversification: Comment: A Correction / W.F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1972. – Vol. 27. – № 3. – P. 733.

Дзюба П.В. Эволюция диверсификационного концепта теории портфеля как предпосылка формирования теории международного портфельного инвестирования

Аннотация. В статье рассмотрена концепция портфельной диверсификации – одна из главных концепций теории портфеля. Выявлены два подхода к диверсификации, которыми являются наивная диверсификация и диверсификация Марковица. Обосновано, что концепция диверсификации является основой современной теории международного портфельного инвестирования. Определены основные преимущества и недостатки диверсификации.

Ключевые слова: диверсификация, международная диверсификация, теория портфеля, концепция эффективного портфеля, теория международного портфельного инвестирования.

Dziuba P.V. Evolution of diversification concept of portfolio theory as a precondition for international portfolio investing theory development

Summary. The article focuses on portfolio diversification concept, which is one of the main concepts of portfolio theory. Two approaches to diversification are revealed. They are naive diversification and Markowitz diversification. It is proved that diversification concept is the basis for the contemporary theory of international portfolio investing. Core advantages and drawbacks of diversification are defined.

Keywords: diversification, international diversification, portfolio theory, efficient portfolio concept, international portfolio investing theory.

*Капітанець С.В.,**к.пед.н., доцент, старший науковий співробітник
відділу дослідження проблем організації боротьби
з митними правопорушеннями,**Науково-дослідний центр митної справи**Науково-дослідного інституту фіскальної політики УДФСУ*

ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЯ МИТНИМ ПРАВОПОРУШЕННЯМ: АНАЛІЗ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ

Анотація. Статтю присвячено розгляду та аналізу закордонних механізмів запобігання і протидії митним правопорушенням. Доведено, що в контексті євроінтеграції України існують об'єктивна необхідність і практична значимість урахування кращого закордонного досвіду боротьби з митними правопорушеннями. Запропоновано низку першочергових кроків у вирішенні проблеми протидії порушенням митних правил в Україні.

Ключові слова: митні правопорушення, митні органи, запобігання та протидія митним правопорушенням, економічна безпека, автоматизація митних процедур.

Постановка проблеми. Світові тенденції розвитку міжнародної торгівлі зумовлюють необхідність зміцнення економічної безпеки держави під час забезпечення вільної торгівлі та правомірності зовнішньоекономічної діяльності. Основою забезпечення зовнішньоторговельного та митного складників економічної безпеки будь-якої держави є створення дієвої системи запобігання та протидії митним правопорушенням. Це дасть змогу отримати додаткові кошти для наповнення державного бюджету, вивести вітчизняного товаровиробника на міжнародний рівень, захистити його конкурентоспроможність, зменшити рівень корупції в різних сферах підприємницької діяльності та в системі органів Державної фіскальної служби України (далі – ДФС) тощо.

Разом із тим слід зауважити, що поряд зі змінами в законодавстві України існує низка факторів, що протягом останнього часу стримують розвиток вітчизняної митної справи, а отже, пригальмовують вирішення проблеми попередження митних правопорушень. До таких факторів належать: відсутність прогресу в частині вдосконалення митної ІТ-системи; неналежна модернізація системи управління ризиками; недосконалість вітчизняних підходів до оцінки митної вартості товарів; відсутність комплексних стандартів оснащення і технічного забезпечення діяльності митних органів ДФС; недосконалий механізм координації та комунікації між різними органами виконавчої влади у правоохоронній, контролюючій сферах, а також у сферах сприяння міжнародній торгівлі та охорони державного кордону; нечіткість регламентування часу та місця виконання обов'язків контролюючими органами; недостатня увага міжнародному співробітництву з прикордонними митницями і постами для попередження незаконного переміщення товарів, людей, зброї, наркотичних та інших засобів міжнародними організованими злочинними угрупованнями [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання профілактики адміністративних проступків, зокрема порушень митних правил, знаходять своє відображення в роботах С.В. Додіна [2]. Напрями і заходи запобігання та боротьби з митними правопорушеннями у своїх працях розглядали

І.М. Романенко, С.О. Баранов [3; 4]. Вивчення адміністративно-правових заходів боротьби з порушеннями митних правил здійснено О.В. Константою [5], а узагальнення реалізації митними органами адміністративних повноважень у сфері запобігання порушенням митних правил висвітлене А.А. Мудровим [6]. Дослідженню проблеми міжнародного співробітництва у сфері боротьби з митними правопорушеннями присвятили свої праці чимало науковців, а саме: І.М. Даньшин, О.М. Джужа, В.Н. Кудрявцев, О.Г. Кельман, В.В. Голіна, А.Ф. Зелінський, В.М. Дьомін, В.Є. Поляков та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Згадані вище вчені досліджували проблему запобігання та протидії митним правопорушенням фрагментарно та з огляду на реальність минулого часу. Нині відносини у цій сфері дещо змінилися. З одного боку, з розвитком зовнішньоекономічної діяльності та поживленням зовнішньої торгівлі з'явилися нові способи вчинення порушень митних правил, а з іншого – у державах із розвинутою митною системою суттєво вдосконалено засоби виявлення та фіксації предметів, що перевозять із порушенням митних правил, модернізуються та успішно використовуються інформаційні технології підтримки та супроводження митного контролю. Крім того, величезні можливості Всесвітньої інформаційної системи Інтернет відкривають нові горизонти у напрямі співпраці та обміну необхідною інформацією між урядами багатьох держав світу, міжнародними організаціями, у тому числі в митній сфері, при цьому заощаджуючи час та кошти.

Саме тому, на нашу думку, одночасно з глобальними проблемами захисту економічних інтересів держави, пов'язаних із незаконним переміщенням товарів і транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, глибшого дослідження та вирішення потребує проблема вдосконалення системи заходів із запобігання та протидії митним правопорушенням. З огляду на це та в контексті євроінтеграції України є об'єктивна необхідність і практична значимість урахування кращого досвіду міжнародних та закордонних механізмів запобігання та протидії митним правопорушенням.

Мета статті полягає у розгляді та аналізі закордонних механізмів запобігання і протидії митним правопорушенням, окреслення першочергових кроків із протидії порушенням митного законодавства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протиправна діяльність у митній справі, безумовно, займає особливе місце в системі протиправної поведінки, загрожує не тільки національній, але й міжнародній безпеці незалежно від того, скоєні ці діяння транснаціональними організованими злочинними угрупованнями або однією фізичною особою, резидентом чи нерезидентом нашої країни тощо.

Митні злочини залишаються діяннями, визнаними світовим суспільством як ті, що «становлять загрозу економічним, соціальним та фіскальним інтересам держав та законним інтересам торгівлі» [7]. Митні правопорушення, пов'язані з переміщенням товарів через митний кордон України з приховуванням від митного контролю, характеризуються високим ступенем організованості, технічного оснащення, регіональними і міжнародними зв'язками.

Використання сучасних комп'ютерних технологій, інноваційних засобів та способів виявлення предметів порушення митних правил, активізація взаємодії митних органів ДФС із митними органами іноземних держав у сфері надання взаємної адміністративної допомоги на підставі відповідних міжнародних угод, безумовно, впливають на ефективність боротьби з митними правопорушеннями. Водночас одним із важливих напрямів роботи митних органів України є запобігання та протидія митним правопорушенням. Митні органи як головний суб'єкт профілактики повинні спиратися на знання причин та умов, що сприяють вчиненню порушень митних правил, основних тенденцій їх поширення, у повному обсязі здійснювати організацію та проведення спеціальних заходів із запобігання та протидії незаконному переміщенню товарів і транспортних засобів комерційного призначення.

Для визначення основних напрямів щодо запобігання митним правопорушенням та розроблення дієвих механізмів із протидії їх вчиненню доречно розглянути досвід деяких країн із даної проблеми.

Кожна країна в силу певних особливостей свого рівня економічного розвитку, геополітичного становища, географічного розташування, ідеологічної та культурної компоненти, ментальності народу тощо створює свій механізм запобігання та протидії митним правопорушенням.

Для України є цікавим досвід Румунії – країни, економіка якої у недавньому минулому базувалася переважно на державній формі власності та мала планову економіку. На початку 90-х років у країні відбувся бурхливий розвиток ринкових відносин. Через недосконале законодавство, корупцію, низький рівень обладнання технічними засобами митного контролю, відсутність кваліфікованих кадрів митні правопорушення стали тотальним явищем.

Проте нині приклад Румунії свідчить, що цілеспрямована та кропітка робота над усіма аспектами згаданої проблеми дає свій позитивний результат. Боротьба з митними правопорушеннями в країні є багаторівневою і системною, відповідає високим стандартам Європейського Союзу, а саме належне правове регулювання, вдосконалені механізми та форми співробітництва у даній сфері, високий рівень взаємодії тощо.

Різними установами здійснюється аналіз діяльності митних органів Румунії, у тому числі у сфері запобігання та боротьби з митними правопорушеннями. Успішно працює моніторинг Митної служби Румунії (DGV), що дає підґрунтя для вдосконалення законодавства. Позитивним є використання даних Румунського національного інституту статистики для проведення прогнозування та виявлення певних тенденцій у скоєнні правопорушень. Аналіз статистичних даних допомагає митним органам виділяти стратегічні напрями роботи, планувати та вправно здійснювати роботу з профілактики та запобігання митним правопорушенням.

Відзначимо теж надзвичайну важливість постійної міжвідомчої співпраці. У Румунії це досягається за рахунок: обміну оперативними даними і інформацією, проведення спільних

заходів, участі в спільних програмах навчання, спільного використання програм щодо аналізу ризиків і т. д. Це дає змогу поліпшувати ефективність боротьби з митними правопорушеннями, захищати безпеку громадян.

Значний науковий та практичний інтерес становлять митна практика і особливості її правового регулювання у Сполучених Штатах Америки. За час існування Митної служби США накопичено значний досвід її діяльності, у тому числі у сфері протидії порушенням митного законодавства.

Основним завданням Митної служби США є митний захист кордонів США та створення надійних умов для дотримання законів під час увезення товарів до Сполучених Штатів і вивезення їх із країни. Крім того, митні органи наділені повноваженнями стежити за дотриманням не тільки митних законів і контролювати стягнення мит. У зону їх відповідальності входить так само контроль над виконанням усіх федеральних законів на лінії кордону США. У цілому всю сферу діяльності Митної служби США можна розділити за такими основними напрямками: реалізація митного законодавства; виконання вимог законів про наркотичні засоби; виконання законів про контроль над експортом; виконання законів про боротьбу з «відмиванням» грошей. Необхідно підкреслити, що основними у цій діяльності є завдання, пов'язані із дотриманням саме митного законодавства. Через це Митну службу США можна назвати основним відомством, яке здійснює розслідування порушень митного законодавства.

Всеохоплююча комп'ютеризація митної діяльності під час обробки всього масиву інформації є ключовим елементом попередження і виявлення митних правопорушень. Комп'ютерна техніка використовуються співробітниками митної служби США для отримання практично будь-якої інформації, у тому числі і про пасажирів, включаючи питання про те, чи немає щодо них невиконаних ордерів (чи немає заборгованості), чи не притягувалися вони раніше до відповідальності за порушення митного або іншого законодавства й про те, як вони в'їжджали в країну або виїжджали з неї в минулому. У комп'ютерних базах даних аналогічна допоміжна інформація міститься й щодо вантажовідправників, імпортерів та експортерів вантажів. Подібна інформація використовується митними інспекторами для визначення доцільності проведення додаткових оглядів, опитувань або вивчення документації. Зрештою, основним способом виявлення порушень митного законодавства є перевірки документів і вантажів, що проводяться з використанням комп'ютерної техніки або консультаціями фахівця з імпорту. Поряд із цим є й інші способи викриття митних правопорушень: повідомлення службовців або конкурентів, відомості від платних інформаторів, які знайомі з незаконною діяльністю, або ж таємні операції, що проводяться Митною службою США стосовно якоїсь конкретної галузі діяльності.

До вищезазначеного слід додати, що митна система США – це практично стовідсоткове електронне декларування за повного електронного опису товару (для порівняння, нині в ДФС із застосуванням принципу «єдиного вікна» оформлюється лише 30% митних декларацій). Саме завдяки автоматизації американську модель митної діяльності відносять до прогресивних.

Окрім американської, передовими моделями митної діяльності у світі вважають сингапурську та шведську, що працюють за принципом «єдиного вікна». Так, у Сингапурі всі взаємодії учасників зовнішньоекономічної діяльності (далі – ЗЕД) проходять через уповноважений державний орган, і в подальшому інформація спрямовується у митні органи, ветеринарну

та санітарну службу, податкову та банківську системи держави. Електронне декларування працює в Сінгапурі на 100%. У Швеції аналогічно організована система «єдиного вікна», де всі відомості від учасників ЗЕД консолідується через митний орган, а потім, за необхідності, направляються в інші державні органи, служби ветеринарного і фітосанітарного контролю, податкову та банківську системи держави. У Швеції вирішене питання про відправлення вантажної декларації вантажоперевізником з допомогою sms-повідомлення. У такий спосіб згадані країни, створюючи хороший клімат для учасників ЗЕД, суттєво зменшують чисельність виникнення у них причин для вчинення митних правопорушень, що, своєю чергою, веде до збільшення надходжень у бюджет, поліпшує роботу всіх секторів економіки [8].

На особливу увагу заслуговує досвід Агентства прикордонного контролю Великобританії (UK Border Agency) з виявлення, попередження митних правопорушень та розроблення напрямів модернізації служби. Існування інституту проведення незалежних перевірок, що гарантує дієвість подальших модернізацій служби, є одним із показників успіху в боротьбі з митними правопорушеннями. Результати перевірок викладаються у вигляді звітів із зазначенням висновків у вигляді рекомендацій щодо подальших дій. Звіти є загальнодоступними і викладені на сайті www.independent.gov.uk.

Розвідувальні дані є важливим засобом попередження і виявлення митних правопорушень у Великобританії. Можливість застосування превентивних заходів щодо зриву планів осіб чи груп щодо реалізації незаконних дій є головним елементом схеми в напрямі боротьби з митними правопорушеннями.

Надзвичайно результативним, як свідчить досвід Європейського бюро з боротьби із шахрайством (OLAF), стало запровадження електронної системи попередження та виявлення правопорушень. Це Бюро активно використовує електронну систему Fraud Notification System (FNS) для анонімних повідомлень про підозрілі випадки митних правопорушень. Сайт <https://fns.olaf.europa.eu/> доступний для користувачів будь-якою мовою країн ЄС. Важливою особливістю FNS є те, що користувачський інтерфейс дає змогу вступити в діалог зі слідчими в онлайн-режимі.

Схожою за формою та завданнями, що виконує OLAF, є система баз даних інформації щодо потенційних імміграційних або митних правопорушень Великобританії (IMS – The Intelligence Management System). База наповнюється з різноманітних джерел, таких як громадськість, правоохоронці, співробітники Міністерства внутрішніх справ тощо. Довіра до правоохоронної системи дає змогу оперативно отримувати достовірну інформацію.

У питаннях боротьби з незаконним переміщенням через митний кордон контрафактної продукції в рамках даного дослідження доцільно звернутися до прикладу Індії. У 2009 р. Митна служба Індії розробила спеціальну систему (базується на використанні штрих-коду) в партнерстві з міжнародною некомерційною організацією Gs1, що займається проектуванням і впровадженням світових стандартів для визначення контрафактної продукції. Нині розробляються технології, що дають змогу ефективно виявляти підробки, включаючи онлайн-інструменти для зв'язку митних служб із власниками брендів. На прикладі Індії співробітники митних служб інших країн можуть використовувати мобільні пристрої для сканування партій товарів і посилок. Ідея полягає у тому, щоб синхронізувати пристрій із безліччю баз даних, що містять деталізовані дані про товари.

Лише відсканувавши штрих-код на товарі, митна служба може виявити контрафактний продукт.

Свого часу Всесвітня митна організація підписала угоду з організацією Gs1 для співпраці в боротьбі з торгівлею піддробленою продукцією. Пізніше ВМО запустила проект IPM (Interface Public Members), у рамках якого встановлюється взаємодія між митними службами і компаніями під час визначення достовірності партій товарів.

Митна служба Індії розробила систему Інтернет-трекінгу ARTS (Automatic Recordation and Targeting for IPR Protection) для виявлення піддробленої продукції. З упровадженням цього інструменту компанії можуть відправляти через Інтернет свої скарги про порушення прав інтелектуальної власності, завантажувати зображення справжніх товарів і торговельних марок [9].

Не варто недооцінювати й важливість прецизійної статистичної інформації. Повертаючись до досвіду сусідньої Румунії, розуміємо, що в комплексному, системному, різнобічному підході до вирішення проблеми протидії митним правопорушенням вагоме місце займає аналіз масиву статистичних даних, зібраних за багаторічний період. На основі аналізу робляться висновки про стан цієї проблеми та визначаються прогнозовані тенденції скоєння митних правопорушень.

Напрацьований досвід розвинутих країн зі стабільною економікою свідчить про надзвичайну важливість глибокого та детального аналізу статистичних даних митних правопорушень. Це дає змогу виявляти тенденції, динаміку, визначати детермінанти протиправних дій у сфері митної справи, що, своєю чергою, допомагає законодавчим органам удосконалювати нормативно-правову базу в цій галузі.

Крім статистичної інформації, чільне місце у запобіганні порушенням митного законодавства займає такий елемент митного контролю, як ризик-менеджмент. Він дає змогу максимально враховувати попередні порушення митного законодавства, а також особливості зовнішньої торгівлі.

Система управління ризиками постійно оновлюється шляхом модернізації процедур із прийняття рішень щодо ризиків митної системи. Наприклад, учені США, Швеції та Німеччини активно займаються розробленням теорії управління митними ризиками, що передбачає диференціацію учасників зовнішньоекономічної діяльності за ступенем дотримання чинного законодавства. Метою даної теорії є зниження навантаження на митні служби, профілактика порушень митних правил, підвищення надійності митного контролю.

Практика аналізу ризиків у митній справі показує, що в управлінні ризиками високої значущості набуває інформаційне забезпечення. Цей показник потребує автоматизованого підходу до виконання оперативної митної роботи в реальному часі. Так, Митне та прикордонне відомство США (U.S. CBP) буде свою діяльність на використанні високотехнологічних автоматизованих інформаційних систем. Ці системи базуються на реалізації принципів управління ризиками, приміром Автоматизованої цільової системи (Automated Targeting System – ATS), що забезпечує автоматичний аналіз та оцінку ризиків поставок та переміщень. U.S. CBP, концентруючи увагу та акумулюючи свої потужності саме на гарантуванні транскордонної безпеки з використанням новітніх інформаційних технологій, робить США однією з передових країн світу у сфері впровадження ризик-менеджменту в практику діяльності митних органів [10].

Отже, підвищенню продуктивності виконання завдань митними органами, зокрема щодо захисту національних митних інтересів і безпеки, має сприяти вдосконалення системи

запобігання та протидії митним порушенням, що спирається на фундаментальний принцип ризик-менеджменту, відповідає положенням Кіотської конвенції стосовно прийняття стратегії для підтримки системи управління ризиками і ґрунтується на системі засобів оцінки ймовірності правопорушень.

Висновки. Проблема боротьби з митними правопорушеннями є складною, багатоступеневою та актуальною незалежно від рівня економічного розвитку країни. Кожна держава у власний спосіб і залежно від історичних, культурних, географічних особливостей, економічних передумов вибудовує свій шлях вирішення цієї проблеми. Особлива увага приділяється превентивним заходам протидії, оскільки це дає змогу системі працювати на випередження, уникаючи негативного впливу скоєння правопорушення. На наше переконання, використання кращого закордонного досвіду щодо боротьби з порушеннями митного законодавства в Україні може бути досить корисним. Для вдосконалення системи запобігання та протидії незаконному переміщенню товарів і транспортних засобів через митний кордон уважаємо за необхідне використання комплексного підходу до розроблення заходів, які б підвищили результативність боротьби з митними правопорушеннями. Першочерговими кроками у вирішенні цієї проблеми можуть стати: активізація процесу автоматизації митних процедур та мінімізація впливу «людського фактору»; використання інформації з нових джерел; інтеграція митних баз даних із базами даних інших контролюючих органів; проведення аналізу та оцінки ризиків до моменту прибуття товарів у пункт пропуску на основі попередньої інформації; імплементація світових практик у напрямі контролю митної вартості, представлених, зокрема, у Компендіумі митної оцінки (Customs Valuation Compendium) та Енциклопедії митної оцінки (Customs Valuation Encyclopedia).

Література:

1. Концепція реформування системи органів, що реалізують державну податкову та митну політику [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://apitu.wordpress.com/2017/04/18/concept/>.
2. Додін Є.В. Організація боротьби з митними правопорушеннями та контрабандою : [навч. посіб.] / Є.В. Додін ; 2-е вид., випр. та доп. – Л. : Сполох, 2010. – 368 с.
3. Романенко І.М. Адміністративно-правові засади профілактики порушень митних правил : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / І.М. Романенко ; Запоріж. нац. ун-т. – Запоріжжя, 2011. – 17 с.
4. Баранов С.О. Попередження адміністративних правопорушень, що посягають на митні відносини : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / С.О. Баранов ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ, 2002. – 19 с.
5. Константа О.В. Адміністративно-правові заходи боротьби з порушеннями митних правил : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 / О.В. Константа. – Харків, 2008. – 20 с.
6. Мудров А.А. Реалізація митними органами адміністративних повноважень у сфері запобігання порушенню митних правил /

А.А. Мудров // Вісник Академії митної служби України. Серія «Право». – 2011. – № 1(6). – С. 84–90.

7. Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства від 09.06.1977 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_926.
8. Васильєва М.В. Мировой опыт деятельности таможенных органов и возможность его применения в России / М.В. Васильева, Е.А. Кутырев // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 24. – С. 25–33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://cyberleninka.ru/article/n/mirovooy-opyt-deyatelnosti-tamozhennyh-organov-i-vozmozhnost-ego-primeneniya-v-rossii>.
9. Таможня Индии разрабатывает систему обнаружения контрафактной продукции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.unitrade.su/novosti/Tamozhnja_Indii_razrabatyvaet_sistemu_obnaruzhenija_kontrafaktnoj_produkcii.html.
10. Комаров О.В. Світова та європейська практика з реалізації механізмів управління кордонами та адміністрування ризиків у митній галузі в контексті гарантування державної безпеки / О.В. Комаров // Вісник АСМУ. Серія «Державне управління». – 2013. – № 2(9). – С. 174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nuczu.edu.ua/img/articles/1599/dis_Komarov.pdf.

Капитанец С.В. Предотвращение и противодействие таможенным правонарушениям: анализ зарубежного опыта

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению и анализу зарубежных механизмов предотвращения и противодействия таможенным правонарушениям. Доказано, что в контексте евроинтеграции Украины существуют объективная необходимость и практическая значимость учета лучшего зарубежного опыта борьбы с таможенными правонарушениями. Предложен ряд первоочередных шагов в решении проблемы противодействия нарушениям таможенных правил в Украине.

Ключевые слова: таможенные правонарушения, таможенные органы, предотвращение и противодействие таможенным правонарушениям, экономическая безопасность, автоматизация таможенных процедур.

Kapitanets S.V. Prevention and counteraction to custom offences: analysis of foreign experience

Summary. The article is devoted to the consideration and analysis of foreign mechanisms of prevention and counteraction to custom offences. It is well-proven that in the context of European integration of Ukraine, there are an objective necessity and practical meaningfulness of taking into account the best foreign experience of the fight against custom offences. The row of near-term steps in solving the problems of counteraction to violations of custom rules in Ukraine is proposed.

Keywords: custom offences, custom bodies, preventions and counteraction to custom offences, economic security, automation of custom procedures.

*Kovalenko S.I.,**Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Danube Institute of National University "Odessa Maritime Academy"*

IMPROVING THE EFFICIENCY OF TRANSNATIONAL CLUSTER SYSTEMS IN THE CONTEXT OF CROSS-BORDER POLICIES OF THE EUROPEAN UNION

Summary. The presented work is dedicated to research of essence and internal links of transnational cluster systems as a factor contributing to the competitiveness of the Black Sea Euroregion in view of advancing integration processes and the necessity to increase a part played by the economy of peripheral territories within cross-border cooperation framework. Strategic priorities of network forms of cooperation within the context of the EU cross-border cooperation policy are identified. Advantages and parameters of cross-border industrial quasi-integration are explained in view of prospects of Ukraine's entry into the EU.

Keywords: transnational cluster system, cross-border cooperation, European integration, Euroregion, efficiency, competitiveness.

Introduction. Euroregional cooperation is an important instrument of development of territories adjacent to borders, their competitiveness improvement, formation of growth centers using advantages of shared territory and cooperation as well, as an important component of European integration process [1, p. 6]. This provision is declared in National Regional Development Strategy for the period until 2020. For modern Ukraine problematics' urgency of transnational business systems development is directly related with demand for cross-border cooperation activation between adjacent regions and states, which formed a single people economy complex previously and became depressive regions after economic links collapsed. In terms of worldwide integration and globalization it leads imminently to competitiveness loss and decrease of quality of life and living standards of population.

Nowadays, euroregional cooperation development is of utmost persistency in a context of contemporary geopolitical processes. Ukrainian advance towards European integration and process of its admittance among European partners required coordinated efforts in cooperation development with EU member states – at the first turn – states with common borders with Ukraine. Euroregional cooperation is characterized by higher grade of cooperating structures institutionalization and is a catalyst of European integration processes both at regional and national levels within an individual state. Major objective of euroregional cooperation, as of cross-border cooperation, lies in smoothening of state border functions and drawing together adjacent regions in economic, social and cultural aspects by means of leveling regional disparities and enhancing social and economic development of these territories. Implementation of newer marketing mechanisms enabling to improve regional competitiveness at European market with developing newer technological paradigm is possible basing on flexible forms of cross-border cooperation, coordination and integration of common activities among business entities operating in euroregions. As regards Ukraine, in particular, the competitiveness improvement problem at the global market is of utmost urgency [2, p. 17].

Formulation of the problem. The major objective of the proposed work consists in exploration of economic development priorities of euroregions where Ukraine is involved in terms of expanding EU by means of cross-border cluster systems generation being the institutions of networked industrial integrations becoming poles of economic growth and competitiveness for depressive peripheral territories at the European market.

Experience of advanced states worldwide indicates both efficiency and imminent generation of cross-border cluster systems (CBCS), which, in situation of globalization, become centers of innovative euroregional economic advance and, consequently, "safety zones". Nowadays, from the author's point of view, there is a persistent urgent problem of unified CBCS generation, implementation and development mechanisms development. Therefore, implementation of regional economy upgrade basing on cross-border clustering requires new strategy development including detailed mechanism of cluster corporation forming and governmental support at both border sides relatively to modern conditions in Ukraine. The EU expansion in the context of structural priorities transformation and economic globalization requires search newer approaches to adapt cross-border regions to newer challenges, particularly in their competitiveness improvement.

Analysis of recent research and publications. Michael Porter in his work "Nations Competitive Advantages" has drawn to a conclusion, as below, "... transition economy developing the investment policy should strive to develop mutually dependent industrial clusters encompassing basic and supporting branches" [3]. The approach to regional competitiveness evaluation may be defined basing on the concept of total national competitiveness concept, as proposed by Michael Porter [4]. Researches carried on by J. Schumpeter, C. Erroy, P. Nelson and S. Winter consider problems rising with market structure modernization and competitive development as factors contributing to economic systems innovative activities improvement. They explore market participants integration mechanisms, newer innovative structures formation aimed to generate innovations in manufacturing, technology and organization. Essential contribution into solution of this problem was made by institutionalism representatives, such as O. Williamson [5], R. Coase [6], W. Nordhause, F. Heieck, in their works, describing following aspects,

1) Attention drawn to information drawbacks preventing mutually beneficial activities, discrepancies between "obvious" (coded) i "latent" (tacit) knowledge;

2) Focusing on transaction expenditures influencing advantages of individual organizational forms. Modern literature defines territorial forms network industrial integration as including industrial districts, holdings, clusters, territorial manufacturing complexes, which, in their turn, encompass regions, technological platforms, etc. The "industrial district" term evolved, as the time ran, towards enhanced notable features transformation review carried on by A. Marshall, G. Becattini, O Williamson [7, p. 211].

Works by national economists, such as B.V. Burkinskiy, V. M. Heyets, M. I. Dolishniy, V. S. Kravtsiv, Yu. V. Makogon, S. I. Sokolenko, S. V. Filippova, etc., are dedicated to cross-border regionalism forms and instruments development problems on the basis of quasi-integration in newer technological paradigm developing conditions and newer challenges imposed by global instability. They review various aspects of innovative form of networked cooperation, including substantiated strategies of economic growth in view of European integration of Ukraine.

The unsolved aspects of the problem. Researches and publications on cross-border industrial clustering are so far insufficient with Ukraine. They are, as a rule, of general or declarative nature. Furthermore, scientific theoretizing and practical steps are getting behind more and more obviously from those already being made by business and adjacent states in cluster formatting of economic space in euroregions. Problem of filling the gap between cluster theoretical model construction and demands, imposed by administrative bodies and business entities to put scientific foundation of adopted strategic decisions at meso-level, remains still unsolved. It means the urgent necessity to develop methodological instrumentarium of the model application at stage of cross-border industrial policy trends and ways identification, working out development strategies and programs for the Black Sea euroregions, and corporate competitive strategies. Furthermore, cluster theory is also being associated with corporation theory, innovative development theory, economic growth theory, etc. however, with all the available rather multiple researches dedicated to networked clusters, these structures still remain insufficiently studied both in terminology and contents aspects.

Results. – Traditional power resources supply and cooperative relations between business entities of individual states will be supplemented by formation of transnational economic structures in various organizational and legal formats, such as financial and industrial groups, conglomerates, corporations, syndicates, joint ventures. Regions adjacent to national borders and developing cross-border activities deserved their title of “European integration locomotives”. They represent one of the ways integrating a state in global economy. The territories adjacent to border are the most reasonable to deploy free (special) economic zones, common innovations centers, technopolices and technoparks, business hubs involving foreign funding.

Specific conditions of newer economic system generation, determined by dual process of globalization and regionalization of worldwide economy, demands creation of more economically efficient territorial international formations, matching the modern productive forces development level. It leads to emergence of regional integrating reproduction complexes, encompassing significantly reproductive process within their own framework. In this view the enhanced attention is being paid to the item of clusters formation representing a group of business entities specializing in adjacent or associated branches closely cooperating with each other in the form of stable partnership on manufacturing, technological, scientific and innovative basis and therefore forming vertical and horizontal links at higher aggregation level to improve own competitiveness. Nowadays, clusters are extending their activity scales running beyond frames of individual states [7].

State administration bodies and business entities encourage foreign business entities involvement and exchange with foreign clusters to improve attractiveness of a certain region, or branch of economy. Growing number of public figures and business entities get aware that cluster strengthening and improvement of its feasibility and survivability in global competition between regions requires

establishment of cross-border and transnational clusters with involvement of foreign corporations and universities as partners.

Special significance is being attained by cross-border and transnational clusters in innovations sphere. Their formation contributes favorably to:

- Development of close cooperation not only between business entities of various states, their suppliers and consumers of their production, but with knowledge institutions, including large research centers and universities working on international level;
- Creating competitive scientific and technological production capable to occupy and to keep positions on international market;
- Mastering certain skills in market researches enabling to estimate demand for newer products and relate it with global level;
- Establishing joint scientific centers to implement scientific developments;
- Encouraging scientific contacts, exchange, training and practicing;
- Joint working over international projects and programs.

In general, more opportunities (financial, administrative, etc.) appear to build up entire technological chain running from joint researches to production commercialization including its promotion at the market. Cross-border clusters formation in Common Economic Space (CES) is an urging objective, since it is cooperation of business entities within the cluster which enables to use jointly accumulated experience, survive in competition, meet global market demands for new products and technologies, and solve problems of technological uncertainty. The CES framework succeeded to preserve common transport, communications, power-generating and some other systems, which may work efficiently only if operated in joint mode. Pre-conditions of cross-border formation within the CES are caused by multiple factors which may be grouped into categories, as follow,

– Political factors: customs union establishment and adopting a solution to implement “four freedoms” (free circulation of goods, services, funding and labor); mutually agreed policy in macroeconomic and currency spheres; unified trading policy; cancellation of anti-dumping and other protective measures; developed international relations and membership in international organizations;

– Institutional factors: establishment of supra-national governing institutions; legal base formation facilitating favorable conditions for investments and preserving access to existing sales market, using advantages of opened borders and common transport network, harmonizing technical and governing standards and regulations and other non-tariff barriers; providing non-discriminated equal access to natural resources, including power-generating, as productive factors;

– Economic factors: positive dynamic of CES states economic development; increase in gross internal product (GIP); high demand level; available labor resources, raw materials and assembly parts; favorable investments climate; preferential taxation in innovations; developed transport infrastructure;

– Technological factors: available new technologies in industrial sphere; law governing spheres of technological and innovative development; increased potential demand for technologies and innovations; experience in cooperation and joint funding of scientific researches;

– Social and cultural factors: generation of standard databases and stimulation of data exchange; shared basic values and tendencies in lifestyle.

Potential possibilities to generate transnational clusters within the CES are available with various branches of economy, such as biotechnologies, pharmacy, chemical industry, machinery build-

ing, IT. Cluster formation requires system generation with prompt cooperation between government bodies, business entities, science and education. Coordination of fundamental scientific research, formation of common scientific and educational infrastructure within the CES states, mutual validity admittance of documents issuable in scientific and educational spheres, implementation of joint initiative in breakout sectors are also of utmost significance.

As defined, *cross-border clusters* encompass adjacent territories of neighboring states with institutions and business entities residing at both sides of the border. Therefore, cross-border clusters may be defined as groups of independent corporations and associated institutions which are: geographically concentrated in cross-border region; cooperate and compete; specialize in various branches; linked with common technologies and skills and supplement each other, finally, enabling them to obtain synergy and network effects, knowledge and skills exchange.

Specific feature of cross-border cluster consists in their participants habitation in different taxation, customs, legal environments. Yet they are able to have joint ventures and organizations, use common infrastructure and operate, primarily, at cross-border markets.

At the same time, Ukrainian economy may get benefits not only from creation of cross-border clusters to strengthen competitiveness of territories adjacent to borders due to intense resources, technologies (both manufacturing and administrative), “know how” exchange, unique business models implementation, common data space establishment, etc. Participation in such structures underlies a foundation for a prospect for Ukraine to gain deserved positions in global economic system.

Transnational cluster systems functioning should be aimed to create positive effects both at euroregional and national. Such effects may be divided into several groups, as described below,

1. Social effects. – They display, primarily, in creation new jobs, population income increase, improving employees’ education level as a response to demand for qualified labor resources imposed by cluster participants.

2. Economic effects. – They include cost-saving from scope effect, access to advanced technologies and easier technologies transfer with consequent productivity increase due to involvement of innovative methods.

3. Fiscal effects. – They consist in budget income part increase due to expanded taxation base, possibilities to obtain donations from national programs in supporting priority trends in economic development. Successful cluster may consequently provide foreign investments into cross-border regional economy.

4. Reputation (image) effect – It is expressed in gradually improved recognition of a cluster and euroregion both at transnational and international markets.

The author proposes to apply a group of indicators, as described below, to evaluate positive effects from transnational cluster activities within a particular euroregion,

- Cluster share increase in total production output at transnational and international markets;
- Cluster share increase in national export;
- Cluster participants quantity increase;
- Investments increase accumulated with the cluster;
- Increase in number of employees within the cluster forming branch;
- Decrease in wear and tear of fixed assets;
- Increase in balance profit of enterprises involved into cluster;
- Multiplicative effect evaluation based on income ratio obtained from cluster participants to investments into creation of the cluster.

The enlisted indicators are proposed for transnational cluster successful development review, as may be required to establish a balanced euroregional economic.

Odessa Region is a single among regions adjacent to sea involved into activity of the “Lower Danube” euroregion and takes an active part in five European cross-border institutions, such as Euroregional Assembly, European regions adjacent to borders association, Community of Danube States, European Marine Regions Conference, European Wine-Producing Regions Assembly. At the beginning of the 21st Century the Black Sea Region gains a strategic significance contributed by the NATO and EU expansion, strengthening of Russian, Turkish and Chinese factors, implementation of European neighborhood policy for majority of European states, Romanian and Bulgarian joining the EU, development of trading relation between states situated along trade routes between Europe and Asia. All these factors contributed to formation of a concept of Wider Black Sea Region.

To date, a project is being implemented to create “the Black Sea Euroregion” within the framework of European Neighboring and Partnership Program launched in 2007 involving Bulgaria, Greece, Romania, Ukraine, Turkey, Russian Federation, Georgia, Dniester Region of Moldova. With increasing interest to cross-border cooperation from the EU party the “Black Sea” euroregion may become an important tool for Ukrainian advance towards European integration. It might be feasible to create a maritime cross-border cluster within the “Black Sea” euroregion encompassing coastal regions of various states adjacent to the Black Sea to organize activity of business entities aiming to achieve a particular economic target.

The term “maritime cluster” means a grouping of companies, scientific and research institutes and educational establishments (universities, specialized schools, etc.) sometimes supported by national or local authorities cooperating to implement certain technical innovations to improve maritime industry activity. This term in interpreted in extended sense in Netherlands, Norway, Italy and means a complex of maritime activities which are linked with each other and interact, e.g. seafaring, ports operations, shipbuilding and ship repairs, fishing, marine tourism, offshore entities, etc.

Logistical network operation within the framework of cross-border maritime cluster may contribute to optimum organization of transport and manufacturing complex on territorial basis. Sphere of economic activities in ports expanded beyond territorial borders and was transferred to auxiliary objects beyond them according to complex supply system due to fundamental alterations in global economy, technology and society. Such an approach leads to port logistical networks formation encompassing various transport nodes, such as specialized ports, terminals, storages and workshops, industrial objects with their activities sensitive to cargo operations in large ports. Special attention should be paid to developing an innovative model of cross-border cooperation, which provides for resources concentration in regions adjacent to borders to carry on fundamental and applicable researches to increase their scientific, technological and productive potential and application of programmed targeted approach to innovative projects aimed to development of the Black Sea coastal euroregion [7, p.29].

Creation and operation of cross-border maritime cluster at the Black Sea coastal region may contribute beneficially to economic cooperation between the involved states. As for Ukraine, creation of such cluster may influence on ports’ integration into regional logistical network and Ukrainian industry may integrate into existing international manufacturing chains, improving business activity level, its innovative and competitive capabilities. It may be proposed to establish cluster systems development centers within the structure of regional Commerce and Industry Chambers as a driv-

ing element in implementing cluster strategy at the regional level, applying such advanced technologies, as leasing, franchising, outsourcing, subcontracting, and other to solve tasks, as follows,

- Cooperation coordination between participants in regional cluster initiatives;
- Assistance in attracting foreign investments and involving new participants in regional cluster initiatives;
- Prompt consultative support services rendered to projects and investors;
- Cluster projects implementation coordination with national administrative bodies and foreign partners at all levels;
- Assistance in labor resources supply to regional clusters;
- Enhancing competence levels of parties involved into regional cluster initiatives.

Following trends may be mentioned as priorities in high-tech cross-border clusters competitiveness improvement:

- Opportunities research for applying special cooperation modes by means of euroregions formation;
- Cooperation development between commercial and educational structures in personnel training in required qualifications;
- Cooperation enhancing between cross-border cluster participants, including “science – business” schemes, especially in scientific and research and production promotion at the market facilitating local production expansion to external lines and attraction of more skilled competitors, suppliers and consumers;
- Applying adequate methods of motivation for different professional groups at internal corporate levels guaranteeing manufacturing processes quality improvement and high-tech production output;
- Creation of manufacturing infrastructure necessary for small and medium business demanding scientific component (production areas, access to funding, etc.);
- Development of associated economic sectors in regions adjacent to borders, particularly in accessories manufacturing and high-tech industry servicing;
- Creation of joint innovative, technological, marketing and logistical centers;
- Improvements in institutional environment (legal, certifying and others, improvement of standards system) with mandatory simultaneous clarification of varying administration influence on efficient operation of science-consuming business.

Ukrainian integration into EU, as a process, requires from business entities to establish contacts with various trans-European networks (information and telecommunications, innovative, consulting, etc.) enabling to apply promptly results of scientific research, encouraging innovations implementation and labor resources development and scientific and research potential, produce positive effect upon regional political, social, economic and cultural development.

Modern post-industrial paradigm of euroregional development transforms essentially priority of deployment factor, which changes functions of peripheral territory. It turns gradually from physical basis (place of material resources location) into *spatial environment* for development of human capital, innovations and euroregion independent development [8, p. 36]. Newer post-modern reality consists in combination of post-industrial manufacturing with networked structure of economic space. It supposes institutions transplantation by means of hybrid network clusters self-organization at both sides of national borders becoming a factor for integration and free funds circulation in euroregions. Competitiveness with such newer mode is determined by innovations implementation rate and capability to continuous renovation.

Distinguishing specific feature of a cluster as a quasi-integration form is its geographical localization, displaying concentration of mutually related companies, specialized suppliers and supporting organizations within restricted territory, which compete and at the same time cooperate with each other in their common activities. A number of experts regard clusters as a practically sole real source of investments and innovations. Yet clusters still remain a kind of theoretical construction with none practical sensible features and positive externalities. However, these quasi-integration forms may become a main driving force of innovation in forthcoming future.

Conclusions and prospects of further developments.

Modern theoretical economics supplements an “integration / disintegration” dichotomy with one another “quasi-integration” category, and “corporation – market” dichotomy is expanded with “hybrid” category. Applying the assets control criterion quasi-integration may be defined as a process of establishing control over behavior of formally independent corporations without taking their assets under control.

Industrial corporate networks become major objects of economic management in post-industrial economic system. They transform into transnational cluster system under the influence of globalization and internationalization processes. Network clusters are the agents of technological alterations, as they incorporate organizations carrying on scientific and research works as well, as their commercialization and implementation into manufacturing activities within the framework of a particular cluster.

Actual opportunities with the Black Sea euroregion opening up with cross-border clusters creation are Euroregional economic specialization development and increase in competitiveness. Nowadays a persistent demand is to develop and implement cross-border development strategy for euroregions in view of European experience in generating trans-regional strategies. It should be noted that an object of such a strategy is a steady social and economic development of euroregional system encompassing its human, natural, resources potential and institutional environment.

Ukrainian striving into the EU requires to consolidate cross-border cooperation experience as a preliminary and supplementing stage of integration in regional dimension. Theoretical and methodological foundation of cooperation and newer forms and mechanism for its implementation in view of transnational cluster systems should be developed to form an integrated, consistent and efficient policy of cross-border cooperation development in Ukraine.

References:

1. Declaration concerning regionalism in Europe/ Assembly of European Regions. – Strasbourg: Secretariat General Immeuble Europe, 1996. – 10 p.
2. Cluster policy in Europe/ A brief summary of cluster policies in 31 European countries. – Europe Innovation Cluster Mapping Project. – Oxford Research AS, January 2008. – 34 p.
3. Porter M. E. Clusters and competition: new agendas for companies, governments, and institutions // Porter M. E. On Competition. Boston, MA: Harvard Business School Press, 1998.
4. Porter M. The Competitiveness Advantage of Nations. – London: Macmillan, 1990.
5. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism. – New York: Free Press, 1985. – 450 p.
6. Coase R. G. Nature of the Firm [Text] / R.G. Coase // Lessons business organization. – St. Petersburg, Lenizdat, 1994. – S. 29.
7. Armstrong H.W. The Role and Evolution of European Community Regional Policy / B. Jones, M. Keating (Eds.) // The European Union and the Regions. – Oxford: Clarindon press, 1995. – P. 23-62.
8. Rekord S.I. Metodologiya razvitiya klasternyh sistem kak mezourovnya mezhdunarodnoj ehkonomicheskoy integracii / S.I. Rekord. – SPb. : Izd-vo SPb GUEHF, 2012. – 211 s.

Коваленко С.І. Підвищення ефективності транснаціональних кластерних систем у контексті транскордонної політики Євросоюзу

Анотація. У статті досліджено сутність і внутрішні взаємозв'язки транснаціональних кластерних систем як чинника зростання конкурентоспроможності Чорноморського євро регіону в умовах посилення інтеграційних процесів і необхідності підвищення ролі економіки периферійних територій у рамках транскордонного співробітництва. Визначено стратегічні пріоритети просторового розвитку мережових форм транскордонної кооперації в контексті транскордонної політики Євросоюзу. Обґрунтовано переваги та параметри ефективності кластерних форм транскордонної промислової квазіінтеграції у світлі перспектив вступу України в ЄС.

Ключові слова: транснаціональна кластерна система, транскордонне співробітництво, європейська інтеграція, євро регіон, ефективність, конкурентоспроможність.

Коваленко С.И. Повышение эффективности транснациональных кластерных систем в контексте трансграничной политики Евросоюза

Аннотация. В статье исследованы сущность и внутренние взаимосвязи транснациональных кластерных систем как фактора роста конкурентоспособности Черноморского евро региона в условиях усиления интеграционных процессов и необходимости повышения роли экономики периферийных территорий в рамках трансграничного сотрудничества. Определены стратегические приоритеты пространственного развития сетевых форм трансграничной кооперации в контексте трансграничной политики Евросоюза. Обоснованы преимущества и параметры эффективности кластерных форм трансграничной промышленной квазиинтеграции в свете перспектив вступления Украины в ЕС.

Ключевые слова: транснациональная кластерная система, трансграничное сотрудничество, европейская интеграция, евро регион, эффективность, конкурентоспособность.

*Колінець Л.Б.,**к.е.н., доцент,**докторант кафедри міжнародної економіки,**Тернопільський національний економічний університет*

МВФ У СУЧАСНОМУ ГЕОФІНАНСОВОМУ ПРОСТОРИ

Анотація. У статті розкрито проблемні аспекти в роботі МВФ, викликані змінами у світовій економіці. Проведено аналіз реформ, які були проведені в посткризовий період, та зміни в роботі організації. Запропоновано шляхи подальшого реформування організації, які б змогли забезпечити МВФ роль гаранта фінансової стабільності у світі.

Ключові слова: МВФ, кредит, СДР, фінансова криза, квоти.

Постановка проблеми. Міжнародний валютний фонд – глобальна організація, створена для сприяння благополуччю світової економіки. Основне завдання МВФ – сприяння розвитку міжнародного співробітництва у валютно-фінансовій сфері, забезпечення фінансової стабільності, сприяння міжнародній торгівлі та сталому економічному зростанню й скорочення бідності в усьому світі. До найважливіших цілей МВФ, який здійснює контроль над міжнародною валютною системою для забезпечення її ефективного функціонування, належить сприяння стабільності валютних курсів і процесу розширення та збалансованого росту міжнародної торгівлі.

Останні світові фінансові потрясіння показали неспроможність МВФ прогнозувати настання фінансових криз, мінімізувати їх вплив на економіку країн і поставили перед ним завдання провести структурні реформи та посилити ефективність своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед економістів, які останнім часом присвячували свої дослідження діяльності світових фінансових організацій, у тому числі МВФ, варто виділити дослідження А. Ерса та Д. Рієра-Крічтона [1], в якому автори вивчають, як іноземні інвестори та інвестори-резиденти реагують на програми МВФ у країні. Л. Папі, А. Пресбітеро та А. Заззаро показують роль позик МВФ у подоланні банківських криз у країнах, що розвиваються [2]. Д. Ходсон, своєю чергою, розглядає еволюцію відносин МВФ та Європейського Союзу до кризи 2008 р. та після неї [3].

Незважаючи на різні аспекти дослідження діяльності Міжнародного валютного фонду, важливим залишається визначення шляхів його реформування та посилення впливу у сучасному геофінансовому просторі.

Мета статті полягає у визначенні проблемних моментів у роботі МВФ, викликані змінами в світовій економіці; аналізі реформ, які були проведені в післякризовий період, та змін у роботі організації; визначенні подальших шляхів реформування МВФ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова фінансова криза і криза в Єврозоні викликали необхідність у значних щодо своїх наслідків змінах у Міжнародному валютному фонді. Затяжний період безладу пролив світло на недо-

ліки в структурах нагляду та надання позик Фонду, а також у його механізмах фінансування та організації управління.

Також значні проблеми в роботі МВФ були викликані змінами в світовій економіці. До них, зокрема, належать такі:

1) Зростаюча глобальна фінансова інтеграція.

Інновації у фінансовій сфері, європейська інтеграція і технологічний прогрес підживили вибухоподібний ріст глобальних фінансів із 1990-х років. Збільшення запасів основних фінансових фондів суттєво випередили запаси товаропотоків та глобальний валовий внутрішній продукт. Зростаюча фінансова інтеграція впливає на роботу МВФ. Функції нагляду та надання позик МВФ необхідно адаптувати до підвищеної вразливості, яка є результатом збільшених транскордонних зовнішніх впливів від потрясінь та змін політики. Дуже важливим став моніторинг фінансових ринків та фінансових секторів разом із правильним розумінням зв'язків між реальним та фінансовим секторами економіки.

2) Зростаюча економічна могутність країн із ринками, що формуються, і країн, що розвиваються¹.

За останнє десятиліття зростання ринків, що формуються, стало одним із визначальних економічних трендів. Як видно з рис. 1, частка цих країн у формуванні світового ВВП невинно збільшується, з 2008 р. перевершує частку розвинених країн і на кінець 2016 р. становить 58,1%.

Економічне зростання цієї групи країн було результатом і причиною зростаючої глобалізації та сильною експортною орієнтованістю країн, особливо Китаю. Частково таке зростання можна пояснити й успішною економічною політикою країн, особливо тих, які зазнали кризи в 1980-х та 1990-х роках. Збільшувалися державні заощадження і зменшувалася зовнішній борг, зменшуючи вразливість економік. Загалом більше фокусування на контролі інфляції та стабільний стан державного бюджету призвели до більшої стабільності економіки у світі, що формується.

Таке поступове посилення країн із ринком, що формується, та з ринком, що розвивається, має важливий вплив на МВФ, його функціонування і управління. Протягом багатьох років Фонд можна було охарактеризувати як установу, підпорядковану кредиторам розвинених країн, яка проводила нагляд для оцінки того, які країни з ринками, що формуються, можуть зазнати криз, та розробляла програми адаптації для тих, кому вона надавала позики. Тепер цей зв'язок став більш збалансованим, причому деякі розвинені країни знаходяться в скрутному матеріальному становищі, а країни з ринком, що формується, та країни, що розвиваються, забезпечують значну частину фінансування МВФ.

У зв'язку із цим країни з ринком, що формується, та країни, що розвиваються, просять такого рівня представлення в межах структури управління МВФ, який би відповідав їхньому економічному становищу. Зростання економік цих країн призвело до розходження в поглядах щодо ключових елементів політики МВФ, які в минулому підпорядковувалися положенням розви-

¹ Згідно з класифікацією МВФ, до цієї групи країн належать 153 країни світу [4].

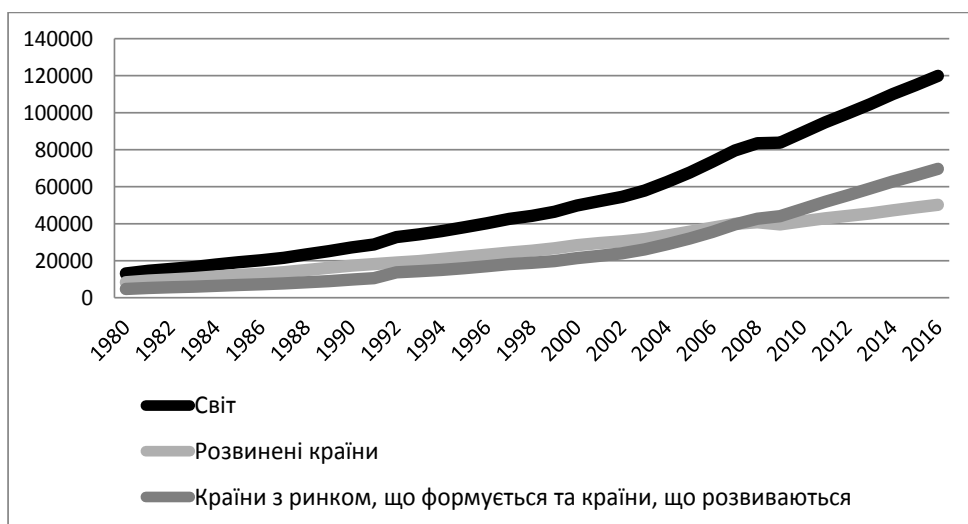


Рис. 1. ВВП на основі паритету купівельної спроможності, млрд. дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [5]

нутих країн. Найбільш помітно, що ці дві групи мають різні погляди щодо бажаної гнучкості валютного курсу та повної мобільності капіталу. Це спричинило тиск на МВФ, щоб адаптувати його поради відповідно до тепер більш різних поглядів його основних акціонерів. Окрім того, було змінено інструментарій надання позик МВФ для кращого пристосування до інтересів країн, що розвиваються, шляхом створення легко доступних інструментів типу «кредитних ліній» для кращого управління нестійкістю потоків капіталу.

3) Поглиблення економічного та валютного союзу в Європі.

Економіка Єврозони є системоутворюючою і, таким чином, важливою для МВФ. Її сукупний ВВП становить 12% світового, і вона є третьою найбільшою економікою у світі. Євро є другою за важливістю валютою в міжнародній валютній системі, контроль стабільності якої є завданням МВФ.

Світова фінансова криза виявила вади структури політики Єврозони. Ця структура разом із динамікою інтеграції, яка збільшила взаємне піддавання ризику, підвищила вразливість у межах Єврозони і потребувала пильного моніторингу. Крім того, серйозність такої вразливості значною мірою ігнорувалася, що сприяло кризі в деяких країнах Єврозони. На щастя, криза спонукала провести низку реформ для подолання цих недоліків. Тепер Єврозона виходить із кризи зі зміцненим управлінням та наглядом (особливо фінансовим та платіжним балансом), подальшою централізацією політики (особливо банківського нагляду) та системою антикризового управління (Європейський механізм стабілізації).

Криза, а також перераховані вище фактори допомогли виявити прогалини в структурі надання позик МВФ. Долати їх прийшлося поспіхом під тиском швидкої втрати країнами доступу до ліквідності за умов «зараження». МВФ проявив себе гнучким, прагматичним та швидким.

Із поширенням кризи на Європу країни Єврозони були змушені сподіватися на допомогу від МВФ. Спочатку позики МВФ надавалися в першу чергу європейським країнам, що розвиваються. Проте як тільки відбулося загострення державної боргової кризи в деяких країнах Єврозони, виявилось, що з часу обвалу Бреттон-Вудської валютної системи, МВФ уперше надає позики розвиненим країнам і вперше за весь час – краї-

нам системно важливого валютного союзу, тому й розроблення програми для країн Єврозони було відмінним від розроблення програми для звичайних членів МВФ.

Передусім програма для Греції значно пом'якшила критерії виняткового доступу Фонду. Тренд у напрямі збільшення доступу почався десять років тому, коли масштабні програми для країн із ринком, що формується, які зазнали криз (найбільше Туреччина, Бразилія та Аргентина), визначили надання позик на початку 2000-х років. Усвідомлюючи тренд у напрямі більших фінансових пакетів, МВФ визначив свою структуру виняткового доступу в 2002 р. шляхом установлення чотирьох ключових критеріїв. Країна могла отримати позики виняткового доступу (більше 300% від квоти), лише якщо:

- ця країна-член зазнавала або потенційно могла зазнати виняткових впливів платіжного балансу на поточний рахунок (рахунок руху капіталів), що призводило до потреби фінансування Фонду, яка не могла бути задоволеною, не перевищуючи нормальних меж;
- її рівень заборгованості був стабільним у середньостроковій перспективі;
- вона могла сподіватися мати повторний доступ до приватних ринків під час дії програми;
- програма, ймовірно, була б успішною.

Програма 2009 р. для Греції призвела до внесення змін до критеріїв виняткового доступу: тепер, де існує ризик системних зовнішніх впливів (наслідків, побічних результатів), висока ймовірність стабільності заборгованості за середній строк перестає бути необхідною умовою виняткового доступу.

Насправді, системна винятковість вводилася як необхідна частина програми для Греції. З того часу МВФ припинив надання позик Греції через свої мотиви, хоча залишається залученим на технічному рівні, і було скасовано умову про пільги за наявності системного ризику.

Ще одним нетиповим моментом для МВФ став той факт, що позики були видані на досить тривалий строк. Усвідомлюючи те, що повернення позик країнам Єврозони займе багато років, програми для Греції, Португалії та Ірландії переросли в Систему розширеного фінансування – умови, які до цього використовувалися лише для країн із ринками, що формуються.

Після кризи в рамках МВФ відбулися значні зміни у сфері управління. У грудні 2015 р. Конгрес США прийняв закон, що санкціонує реформи квот і управління МВФ 2010 р., і всі умови для їх реалізації були виконані в січні 2016 р. Ці масштабні історичні реформи є найважливішим кроком, який привів до зміцнення ролі Фонду, пов'язаної з підтриманням глобальної фінансової стабільності.

Проведення реформ, затверджених Радою управляючих у 2010 р., дало МВФ змогу стати більш представницькою, сучасною організацією, яка зможе краще задовольняти потреби своїх держав-членів у XXI ст.

Отже, наведемо підсумок реформ квот 2010 р.:

- більше 6% квот перерозподілено на користь динамічних країн із ринком, що формується, і країн, що розвиваються, а також від надмірно представлених країн до недостатньо представлених країн-членів;

- квоти всіх держав – членів МВФ збільшилися в результаті прийнятого підвищення ресурсів квот Фонду. Загальний обсяг ресурсів квот зріс приблизно до 477 млрд. СДР (приблизно 659 млрд. дол. США) з приблизно 238,5 млрд. СДР (приблизно 329 млрд. дол. США) [6];

- чотири країни з ринком, що формується (Бразилія, Китай, Індія і Росія), нині належать до десяти найбільших учасників Фонду, приєднавшись до Сполучених Штатів, Японії та чотирьох найбільших країн Європи (Німеччини, Італії, Великої Британії та Франції);

- європейські країни з розвинутою економікою зобов'язалися скоротити своє загальне представництво у Виконавчій раді на два члени;

- вперше всі місця у Виконавчій раді будуть зайняті виконавчими директорами, обраними країнами – членами МВФ. Раніше п'ять місць у Виконавчій раді було зарезервовано для директорів, що призначаються державами – членами Фонду з п'ятьма найбільшими квотами.

Серед реформ, які були проведені в МВФ останнім часом, важливе місце займає перегляд корзини валют, які створюють

СДР. 30 листопада 2015 р. Виконавча Рада прийняла рішення, що юань Китаю виконав усі критерії для включення в кошик СДР і з 1 жовтня 2016 р. включається в кошик СДР як п'ята валюта поряд із доларом США, євро, японською ієною і фунтом стерлінгів. Відповідно, змінилися й частки цих валют у кошику СДР (рис. 2, 3).

Здійснивши огляд основних змін у МВФ у світлі головних трендів глобальної економіки, стає очевидним, що ключові питання все ще залишаються невирішеними. Їх можна класифікувати за трьома суттєвими проблемами для МВФ: поліпшення підтримки його порад для країн (включаючи неупереджений розгляд); посилення легітимності та участі шляхом реформування членського представництва; подолання обмежень свого балансового звіту. Кожна з проблем, яка залишилася невирішеною, вимагає свого власного рішення, але ефективні рішення будуть взаємно посилюватися.

Для посилення незалежності аналітиків МВФ, для зменшення політичного складника в їхньому прийнятті рішень слід продовжити реформу управління МВФ, обмеживши вплив Виконавчого комітету на них. Підтвердження цієї пропозиції можна знайти, зокрема, й у Е. Сантора, який констатує, що щоденне втручання Виконавчого комітету у функціонування МВФ розмиває відповідальність персоналу та створює неоднозначні схеми відповідальності [7]. Також варто збільшити відкритість Виконавчого комітету. Оскільки Виконавчий комітет є механізмом, за допомогою якого уряди країн здійснюють нагляд за роботою Фонду, то опубліковані письмові або усні заяви виконавчих директорів, призводили б до більшого проявлення прихованого політичного тиску. Оприлюднюючи свої погляди, виконавчі директори та уряди держав несли б відповідальність. Публічне обговорення порад щодо політики, які викликають дискусії, могло б забезпечувати зворотній зв'язок із розробниками національної політики і, зрештою, забезпечувати винесення кращих рішень Виконавчого комітету. Таким чином, більша відкритість могла б сприяти винесенню рішень, які узгоджуються з найкращими довгостроковими інтересам МВФ.

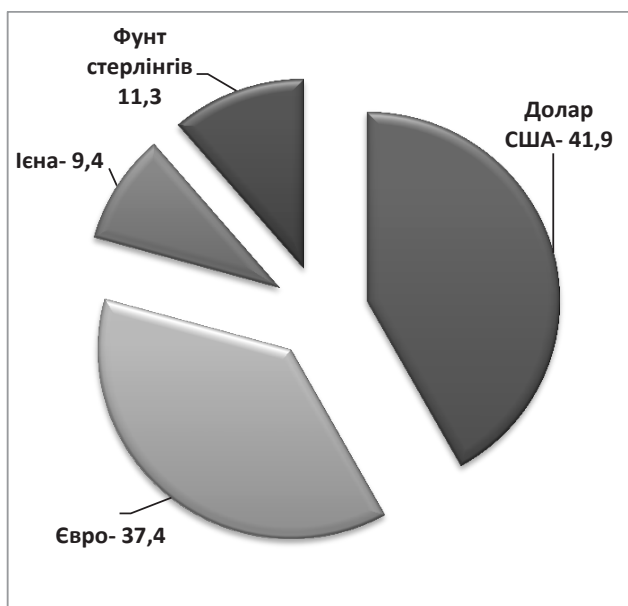


Рис. 2. Частки валют у кошику СДР, 2010 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [6]

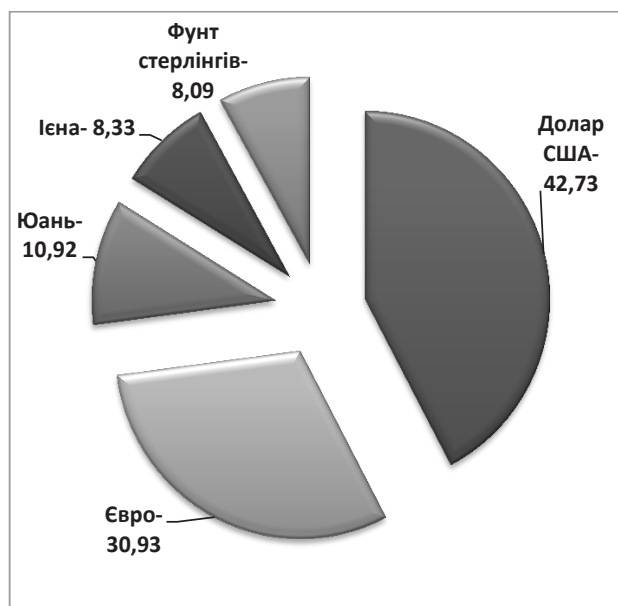


Рис. 3. Частки валют у кошику СДР станом на 1 жовтня 2016 р., %

Джерело: побудовано автором на основі [6]

Для забезпечення чесного й ефективного представництва в МВФ можна запропонувати низку заходів. Зокрема, залучити до роботи Фонду осіб міністерського рівня через Міжнародний валютний і фінансовий комітет, що збільшить легітимність установи шляхом безпосереднього залучення національних політиків до визначення стратегічної політики та пріоритетів установи. Як альтернатива, МВФ міг би розробити новий тип формальних відносин, зокрема з монетарними союзами – їхніми політичними органами та членами.

Висновки. Глобальна фінансова інтеграція, зростання ролі країн із ринком, що формується, та країн, що розвиваються, поява Єврозони викликали великі проблеми для МВФ. Фонд відреагував шляхом модернізації свого нагляду, налаштування своєї політики надання позики, збільшення своїх доступних ресурсів та (з деякою затримкою) роботи в напрямі виправлення недостатнього представництва країн із ринком, що формується, та країн, що розвиваються. Проте процес реформ не є завершеним, і кроки, які залишилися здійснити, є досить стрімкими. Вони вимагають політичних зобов'язань і будуть впливати на основну роль цієї установи. Вже реалізовано загальнопогоджені реформи, такі як перегляд нагляду та налаштування типів інструментів надання позики. Однак попереду ще низка реформ, які б змогли забезпечити МВФ роль гаранта фінансової стабільності у світі, що й може бути предметом подальших наукових досліджень.

Література:

1. Erce A., Riera-Crichton D. (2016) Catalytic IMF? A Gross Flows Approach // European Stability Mechanism, Working Paper Series 9, 2015.
2. Papi, L., Presbitero, A., and A. Zazzaro (2015), IMF Lending and Banking Crises, IMF Working Paper 15/19.
3. Dermot Hodson (2015) The IMF as a de facto institution of the EU: A multiple supervisor approach [Electronic resource]. – Access mode : <http://eprints.bbk.ac.uk/10840/1/DH%20RIPE%20print%20%282%29.pdf>.

4. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/weodata/weoselagr.aspx#a200>.
5. World Economic Outlook (April 2017) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.imf.org/external/datamapper/PPPGDP@WEO/OEMDC/>
6. ADVEC/WEOWORLD.
7. International Monetary Fund. Annual Report (2016). Find Solutions Together [Electronic resource]. – Access mode : http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2016/eng/pdf/ar16_eng.pdf.
8. Santor, E. (2006) Governance and the IMF: Does the Fund Follow Corporate Best Practice?// Bank of Canada Working Paper. – 2006. – № 32 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/02/wp06-32.pdf>.

Колінець Л.Б. МВФ в современном геофинансовом пространстве

Аннотация. В статье раскрыты проблемные аспекты в работе МВФ, вызванные изменениями в мировой экономике. Проведен анализ реформ, которые были проведены в посткризисный период, и изменения в работе организации. Предложены пути дальнейшего реформирования организации, которые бы смогли обеспечить МВФ роль гаранта финансовой стабильности в мире.

Ключевые слова: МВФ, кредит, СДР, финансовый кризис, квоты.

Kolinetz L.B. IMF in the modern geo-financial space

Summary. In the article, there is shown the problematic aspects in the IMF, which are caused by changes in the global economy. The analysis of reforms that were carried out in the post-crisis period is given, and changes in the work of the organization are shown. There are shown the ways of further organization's reform that would be able to provide the IMF with the role of a guarantor of financial stability in the world.

Keywords: IMF, credit, SDR, financial crisis, quotas.

Онiпко Т.А.,
*аспірант кафедри економічної теорії та прикладної економіки,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ НОРВЕГІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан інноваційних кластерів Норвегії та визначено перспективи їх розвитку. Досліджено пріоритетні напрями діяльності норвезьких інноваційних кластерів. Акцентовано на тому, що інноваційні кластери Норвегії стимулюють розвиток бізнесу, НДДКР, інновацій і, відповідно, зростання конкурентоспроможності економіки країни.

Ключові слова: інновації, інноваційний кластер, кластерна політика, кластерна програма, кластерна ініціатива, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Останнім часом конкурентоспроможними виявляються ті країни, в яких приділяється значна увага формуванню інноваційної моделі розвитку економіки. Досвід країн світу засвідчує, що важливе місце в інноваційній економіці посідають інноваційні кластери. З огляду на це, привертає увагу досвід Норвегії, яка нині демонструє високі показники за рівнем розвитку бізнесу та інновацій. У цій країні як на національному, так і регіональному рівнях приділяється значна увага формуванню та функціонуванню інноваційних кластерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інноваційних кластерів Норвегії займалися відомі норвезькі вчені Б. Ашейм, А. Ісаксен та Л. Коенен – розробники теорії регіональних інноваційних систем. Дослідниками було проаналізовано зв'язок між регіональними інноваційними системами і кластерами [1, с. 1176–1177]. Науковці підтримували доцільність побудови у регіональній інноваційній системі інтерактивної інноваційної моделі (знизу-вгору), в якій знання є основним ресурсом, а навчання – основним процесом. Така модель більшою мірою пристосована до малих і середніх підприємств інноваційних кластерів [2, с. 7–8]. Саме інтерактивна інноваційна модель, на думку авторів, характеризує інноваційну діяльність у норвезькому виробництві [2, с. 14].

Досвід країн Скандинавського регіону у формуванні та діяльності конкурентоспроможних кластерів, включаючи Норвегію, вивчала Ю.В. Рибак. Зокрема, нею було проаналізовано норвезьку кластерну програму Arena та кластерну програму Norwegian Centres of Expertise, NCE. Дослідниця дійшла висновку, що скандинавським кластерам високого рівня («світовим кластерам») належить провідна роль у забезпеченні економічного зростання країни та досягненні глобальної конкурентоспроможності [3]. Мета розробки А.В. Щербак полягала в аналізі кластерної політики Норвегії та виявленні можливостей використання досвіду цієї країни для підвищення конкурентоспроможності економіки України. Автором встановлено, що ефективна кластерна політика забезпечила Норвегії світове лідерство в галузі аквакультури [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досвід діяльності та перспектив інноваційних кластерів Норвегії донині не був предметом ґрунтовного дослідження. Разом із тим нова кластерна програма «Норвезькі інноваційні

кластери» потребує детальнішого розгляду. Не брався до уваги звіт Європейської кластерної обсерваторії European Cluster Panorama 2016 щодо перспектив інноваційних кластерів у швидко зростаючих галузях.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану інноваційних кластерів Норвегії та визначенні перспектив їх розвитку як фактора зростання конкурентоспроможності економіки країни.

Джерельною базою статті слугували звіти Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Європейської кластерної обсерваторії, Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), Бізнес-школи INSEAD та Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ), Світового банку, Державної корпорації промислового розвитку Норвегії (SIVA), Дослідницької ради Норвегії і державної компанії Innovation Norway, статистичні дані сайту Глобального співтовариства практиків із проблем конкурентоспроможності, кластерів та інновацій, інформація сайту Організації Об'єднаних Націй (ООН), а також сайтів норвезьких кластерних програм і норвезьких інноваційних кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Норвегія є однією з найбільш економічно розвинених європейських країн, яка останнім часом за різними міжнародними рейтингами демонструє позитивні результати. У рейтингу країн за індексом глобальної конкурентоспроможності (щорічно складається ВЕФ) Норвегія впродовж останніх років утримує високі позиції. Так, у 2016–2017 рр. Норвегія посіла 11-е місце в рейтингу серед 138 країн світу, випередивши, зокрема, Австрію, Іспанію, Італію, Францію [5, с. 7]. При цьому за складником «Стан кластерного розвитку» зазначеного індексу Норвегія посіла дев'яте місце в рейтингу, випередивши інші європейські країни з високим рівнем кластерного розвитку економіки, у тому числі Бельгію, Данію, Фінляндію, Швецію [5, с. 285].

Згідно зі звітом «Глобальний інноваційний індекс 2017» (підготовлений Корнельським університетом, Бізнес-школою INSEAD та ВОІВ), Норвегія посіла 19-е місце в рейтингу серед 127 країн світу, випередивши Австрію, Італію, Китай, але поступившись Німеччині, Швеції та Японії [6, с. 14]. Витрати на НДДКР у Норвегії становлять 1,93% ВВП країни, тоді як у Великій Британії – 1,71%, Канаді – 1,61%, Італії – 1,34%, Іспанії – 1,22% [6, с. 336].

За показником «Ведення бізнесу» (Doing Business) Світового банку (станом на червень 2017 р.) Норвегія посіла шосте місце в рейтингу серед 190 країн світу, випередивши Великобританію, Німеччину, США, Фінляндію, Францію, Швейцарію, Швецію та Японію [7, с. 7]. У цьому ж рейтингу Норвегія випереджає Україну (80-е місце) – 74-та позиція.

Згідно з даними Глобального співтовариства практиків із проблем конкурентоспроможності кластерів та інновацій (ТСІ), Норвегія за кількістю кластерних ініціатив випереджає такі розвинені країни Північної Європи, як Бельгія, Велика

Британія, Данія, Нідерланди, Фінляндія, Швеція. Кластерні ініціативи за участю підприємців, науковців, урядовців та інших зацікавлених сторін стимулюють процес формування та функціонування інноваційних кластерів. Нині в Норвегії діють 33 кластерні ініціативи, у тому числі в галузі інженерії та харчовій – по чотири, у морській, екологічній, нафтогазовій, туристичній галузях та галузі інформаційних технологій – по три, в енергетичній та металургійній галузях – по дві [8]. За даними ТСІ (2017 р.), усе більшого розвитку набувають кластерні ініціативи в таких перспективних галузях норвезької економіки, як альтернативна енергетика, біотехнології, біофармацевтика тощо.

Важливим фактором інноваційного розвитку економіки Норвегії та зростання її конкурентоспроможності є інноваційні кластери. У Норвегії починаючи з 2000-х років на національному рівні розроблено три кластерні програми: програма «Арена» (Arena, 2002 р.), програма розвитку Норвезьких центрів експертизи (Norwegian Centres of Expertise, NCE, 2006 р.) і програма розвитку норвезьких інноваційних кластерів Norwegian innovation clusters (2014 р.), яка включає і доповнює дві попередні [9, с. 19].

Метою програми «Арена» є стимулювання інновацій шляхом створення умов для більш тісної взаємодії компаній, науково-освітніх закладів і державних структур. У рамках програми, за даними 2015 р., функціонувало 22 інноваційні кластери (нині – 19), компанії яких прагнуть посилити довгострокову інноваційну здатність завдяки співробітництву [9, с. 20]. Програма надає фінансову підтримку кластерним проектам протягом трьох років. Якщо кластерні проекти виявляються успішними, вони підтримуються в рамках програми ще два роки [10]. Кластерні проекти представлено інноваційними кластерами, що успішно діють у різних галузях: зимового туризму Arena/Profitable Winter Experiences, деревообробки Arena Forest Industries in Trøndelag, біотехнології Arena Heidner, нафто- і газовидобування Arena Oil and Gas cluster Helgeland, морської Arctic Maritime Cluster (розроблення та виробництво морського

обладнання), відновлювальної енергетики та захисту навколишнього середовища Oslo Renewable Energy and Environment Cluster, гірничої справи Mineral Cluster Norway (виробництво мінералів) та ін.

У рамках програми «Норвезькі центри експертизи» нині підтримується 14 кластерних проектів. Програма спрямована передусім на розвиток кластерів, які мають значний потенціал інноваційного зростання й орієнтовані на міжнародні ринки. Термін підтримки активних кластерів – до 10 років. При цьому щорічно здійснюється оцінка ефективності кожного кластерного проекту [9, с. 20]. Переважна більшість інноваційних кластерів програми «Норвезькі центри експертизи» зосереджується на промислово розвиненому півдні Норвегії. Підприємства, що діють у кластерах цієї програми, утверджують себе на світовому ринку, презентуючи різні напрями діяльності (табл. 1).

Серед відомих інноваційних кластерів програми «Норвезькі центри експертизи» виокремлюються такі: кластер у галузі медицини NCE Oslo Cancer Cluster (попередження та лікування онкологічних захворювань, включає понад 60 науково-дослідних установ та виробничих підприємств); кластер у галузі аквакультури NCE Aquatech Cluster (об'єднує 99 підприємств та вісім науково-дослідних установ); кластер у галузі інженерії NCE Systems Engineering, Kongsberg (охоплює 54 компанії та вісім науково-дослідних установ, спеціалізується на розробленні та виготовленні високотехнологічної продукції світового рівня для морської, підводної, автомобільної, аерокосмічної та оборонної галузей); харчовий кластер NCE Culinology (об'єднує 43 підприємства та 33 науково-дослідні установи; особливість кластера полягає в тому, що він включає весь ланцюжок створення вартості: вирощування та постачання сировини, переробку, виготовлення екологічно чистого продукту та його маркетинг); переробний кластер NCE EYDE (об'єднує 27 підприємств і вісім науково-дослідних установ, спеціалізується на виробництві та постачанні матеріалів та хімічних продуктів: алюмінію, нікелю, кремнію, кобальту, міді, скловолокна, лісоматеріалів тощо; майже 90% продукції

Таблиця 1

Інноваційні кластери Норвегії програми «Норвезькі центри експертизи»

Назва кластера	Місце розташування кластера	Пріоритетні напрями діяльності
NCE Aquaculture	північ Норвегії	Вирощування риби, виробництво морепродуктів
NCE Aquatech Cluster	центр Норвегії	Розроблення технологій для індустрії аквакультури
NCE Seafood Innovation Cluster	захід Норвегії	Виробництво морепродуктів
NCE Tourism – Fjord Norway	південний захід Норвегії	Туризм
NCE Media	південний захід Норвегії	Медіа-галузь
NCE Maritime Cleantech	південний захід Норвегії	Морська галузь
NCE Culinology	південний захід Норвегії	Виробництво продуктів харчування
NCE EYDE	південь Норвегії	Переробна промисловість (виробництво спеціалізованих матеріалів)
NCE Micro- and Nanotechnology	південний схід Норвегії	Мікро- і нанотехнології
NCE Smart Energy Markets	південний схід Норвегії	Енергетика
NCE Systems Engineering, Kongsberg	південний схід Норвегії	Інженерні системи для морської галузі, підводних нафтогазових робіт; виробництво автокомпонентів, устаткування для аерокосмічної та оборонної галузей
NCE Oslo Cancer Cluster	південний схід Норвегії	Розроблення та виробництво устаткування для діагностики та лікування ракових захворювань
NCE Oslo Medtech	південний схід Норвегії	Медичні технології
NCE Raufoss	південний схід Норвегії	Розроблення та виробництво автокомпонентів, електроніки, продукції оборонної промисловості

Джерело: [11]

підприємств кластера реалізується на світовому ринку; головним дослідницьким центром кластера є інноваційний центр The EYDE Innovation Centre (EIC), що координує інноваційну діяльність [12].

У червні 2014 р. стартувала кластерна програма «Норвезькі інноваційні кластери». Програма ініційована Дослідницькою радою Норвегії Research Council of Norway, державною компанією «Інновації Норвегії» (Innovation Norway), а також Державною корпорацією промислового розвитку Норвегії (SIVA), яка підпорядкована Міністерству торгівлі, промисловості та рибальства. До реалізації програми також задіяні галузеві відомства, а саме: Міністерство у справах місцевого самоврядування та модернізації, Міністерство освіти та досліджень, Міністерство клімату та навколишнього середовища, Міністерство нафтової промисловості та енергетики, Міністерство сільського господарства та продовольства та ін.

Мета програми «Норвезькі інноваційні кластери» полягає у зростанні динаміки та привабливості кластерів, інноваційності та конкурентоспроможності компаній. Програма спрямована на зміцнення інноваційних кластерів за чотирима стратегічними напрямками: управління кластером; взаємообмін знаннями; співпраця в галузі інновацій; співпраця кластера з іншими кластерами. У рамках програми інноваційні кластери отримують фінансування, консультаційні послуги, послуги з налагодження контактів, рекламні послуги [9, с. 19].

Програма «Норвезькі інноваційні кластери» є тривірневою, оскільки включає програми «Арена» (I рівень), «Норвезькі центри експертизи» (II рівень) і «Глобальні центри експертизи» (III рівень). У 2014 р. у рамках програми «Норвезькі інноваційні кластери» започаткували два кластерні проекти III рівня під назвою Global Centres of Expertise, GCE, у 2015 р. їх вже було три [9, с. 19]. Отже, кластери «Арена» перебувають на ранній стадії розвитку, проте здатні до зміцнення співробітництва навколо інновацій. «Норвезькі центри експертизи» – це інноваційні динамічні кластери, які вже мають досвід налагодження системного співробітництва і потенціал зростання на національному та міжнародних ринках. «Глобальні центри експертизи» – це інноваційні кластери світового рівня, для яких є характерним системне співробітництво на міжнародному рівні [9, с. 20].

Нині в Норвегії діє три інноваційних кластера рівня «Глобальних центрів експертизи», учасниками яких є компанії – світові лідери, що спеціалізуються в тих чи інших галузях. Такі кластери є складниками не лише національної, а й глобальної інноваційної системи і базуються на НДДКР за підтримки державного та приватного фінансування [13]. Детальніше розглянемо їх.

Морський кластер GCE Blue maritime (південний захід Норвегії) об'єднує 125 компаній, які займаються проектуванням, будівництвом, оснащенням та експлуатацією сучасних морських суден для нафтогазової галузі [14]. Метою діяльності кластера є прагнення стати у майбутньому найбільш інноваційним кластером у галузі новітніх морських технологій у світі завдяки залученню висококваліфікованих кадрів та нарощуванню дослідницького потенціалу.

Кластер у галузі морських підводних робіт GCE Subsea (південний захід Норвегії) об'єднує 82 підприємства і 18 науково-дослідних установ, які розробляють та постачають технології для монтажу, експлуатації та ремонту підводних установок для нафто- і газовидобування у світовому масштабі. Кластер прагне в перспективі посилити інфраструктуру НДДКР, «базу знань» і міжгалузеве співробітництво, збільшити чисельність

фірм спін-офф, стартапів та сервісних компаній, запровадити нові освітні та тренінгові програми, підвищити рівень компетентності працівників компаній. Для того щоб досягти успіху на глобальному ринку, кластером передбачено збільшення частки експортоорієнтованих компаній [15].

Високотехнологічний кластер у галузі морського видобування, бурових робіт та енергетики GCE Node (південь Норвегії) об'єднує 145 компаній і близько 20 науково-дослідних установ, які розробляють і постачають до різних країн світу технології та платформи для морського нафтогазового буріння [13]. Перспективу подальшої діяльності кластер убагає в тому, щоб залишатися конкурентоспроможним на світовому ринку шляхом підвищення компетентностей працівників, підтримки малих і середніх підприємств, зміцнення співробітництва в галузі НДДКР із національними та міжнародними партнерами. Сучасні та перспективні інноваційні проекти кластера зосереджуються на НДДКР з акцентом на нових матеріалах, мехатроніці (якісно нові механізми, машини та системи з інтелектуальним управлінням), інформаційно-комунікаційних технологіях. Серед проектів кластера на увагу заслуговують передусім ті, що пов'язані з глибоководними морськими розвідками (проби води, морських мінералів); робототехнікою майбутнього; геотермальною енергетикою (доступ до підземних теплих вод за допомогою глибинного буріння); виробництвом композитів для морської справи (легкі та гнучкі, але водночас міцні матеріали, що не підлягають корозії); адитивними (цифровими) технологіями 3D-printing; вітряною енергетикою [16].

Однією зі сфер, де в Норвегії активно функціонують кластери, є розведення риби. Загалом Норвегія забезпечує дві третини світового виробництва атлантичного лосося. Успіхи Норвегії в рибництві багато в чому пов'язані з діяльністю інноваційних кластерів, кожен з яких об'єднує риборозводні ферми, переробників риби, постачальників обладнання, виробників кормів, селекційні компанії, наукові та освітні заклади, фінансові установи [4, с. 34].

Інноваційний кластер із виробництва морепродуктів NCE Seafood Innovation Cluster рівня «Норвезьких центрів експертизи» вважається одним із найбільших у світі виробників атлантичного лосося та постачальників екологічно чистих морепродуктів. Кластер охоплює західне узбережжя Норвегії із центром у м. Берген (район Гордалан). У кластері нині зайнято 15 тис. працівників. Середньорічний дохід кластера сягає 8,5–10 млрд. дол. США. Кластер реалізує морепродукти на більш ніж 70 світових ринках [17]. Метою діяльності кластера є сприяння зростанню індустрії аквакультури завдяки посиленню взаємодії бізнесу, науки та освіти в рамках спільних інноваційних проектів. Фінансову підтримку кластеру надають Дослідницька рада Норвегії, SIVA, Innovation Norway та місцеві органи влади [17].

У складі кластера діє 90 учасників, представлених 166 підприємствами. До найбільш відомих компаній кластера належать: Lerøy Seafood Group (один із найбільших у світі виробників та постачальників лосося і морепродуктів); Ewos Cargill (постачальник кормів для риби); Salmon Group (мережа із 46 рибних фермерських господарств, які щорічно вирощують у відкритому морі близько 50 млн. мальків лосося та форелі); Marine Harvest Group (виробник та постачальник морепродуктів, що контролює від 25 до 30% світового ринку лосося та форелі і має дочірні підприємства в 24 країнах світу); SalmoBreed (спеціалізується на селекційному вирощуванні лосося, щорічно постачаючи 130 млн. ікринок рибним госпо-

дарствам); Pharmaq (фармацевтична компанія, що виготовляє та постачає вакцину для індустрії аквакультури); Patogen (біотехнологічна компанія з розроблення генних технологій запобігання хворобам для індустрії аквакультури); Scantrol Deep Vision (компанія, що займається дослідженням видів риби та її місцезнаходження в морі); TIALTA AS (компанія з розроблення інноваційних сенсорних продуктів для моніторингу індустрії аквакультури); SeaSmart (компанія з виробництва підводної апаратури для проведення моніторингу); Hordafor AS (компанія, що спеціалізується на обробці морських вторинних продуктів і виробництві білкових добавок для відгодівлі худоби і виготовлення лососевого масла для потреб гумової, шкіряної, хімічної та текстильної промисловості) [17].

Загальний обсяг витрат на НДДКР кластера NCE Seafood Innovation Cluster становить близько 40 млн. дол. США, або майже 60% усіх витрат на НДДКР індустрії морепродуктів Норвегії [17]. Базовими навчально-освітніми та науково-дослідними закладами кластера є: Бергенський університет, Бізнес-школа «Норвезька школа економіки», Університет прикладних наук Західної Норвегії, Бергенський дослідницький підрозділ науково-дослідного інституту продовольства, рибальства та аквакультури NOFIMA, Національний інститут харчування і досліджень морепродуктів NIFES, Інститут морських досліджень, Бергенський підрозділ Норвезького ветеринарного інституту, науково-дослідний інститут Uni Research (дослідження в галузі біотехнології, охорони здоров'я, навколишнього середовища, клімату, енергетики), Бергенський підрозділ Норвезького інституту досліджень води NIVA, науково-дослідний інститут імені Крістіана Мікельсена (дослідження океану). До діяльності кластера також залучені центри трансферу технологій (комерціалізація результатів досліджень), бізнес-інкубатори, які спрямовані на підтримку бізнес-ідей підприємців та розвиток інноваційних стартапів, а також інноваційні центри в галузі аквакультури.

NCE Seafood Innovation Cluster активно співпрацює з міждержавною науково-дослідною організацією The EAT Foundation, мета діяльності якої полягає у реформуванні глобальної продовольчої системи (забезпечення людства якісними продуктами харчування), а також боротьбі з кліматичними катаклізмами. Для взаємообміну ідеями учасники кластера беруть участь у щорічних міжнародних форумах зазначеної організації, присвячених безпеці харчування [18].

Діяльність кластера NCE Seafood Innovation Cluster нині здійснюється і проектується згідно із цілями сталого розвитку, необхідними для перетворення світу (Sustainable Development Goals – SDGs), ухваленими ООН у серпні 2015 р. і розрахованими на перспективу до 2030 р. [19]. При цьому із 17 глобальних цілей, визначених ООН, кластером було обрано п'ять пріоритетних, яких він має намір досягти (рис. 1).

Ціль «Подолання бідності» передбачає створення кластером стабільних робочих місць, усунення соціальної дискримінації, забезпечення доступу до освіти; ціль «Подолання голоду» – задоволення зростаючого попиту на білок та здорове харчування шляхом збільшення обсягів виробництва морепродуктів; ціль «Протидія змінам клімату» – виробництво екологічно чистих морепродуктів (морепродукти містять незначну кількість вуглекислого газу і витрат води порівняно з іншими джерелами білка); ціль «Збереження та раціональне використання морських ресурсів» – розроблення та трансфер знань і новітніх технологій із вирощування лосося іншим галузям аквакультури для підтримки «блакитної» економіки; ціль «Глобальне партнерство заради сталого розвитку» – налагодження партнерських відносин між державою, приватним сектором і громадськістю, які базуються на спільних цінностях і спільному баченні майбутнього [17].

Останнім часом в європейських країнах усе більше уваги почали приділяти формуванню інноваційних кластерів у швидко зростаючих галузях економіки, потреба розвитку яких зумовлена викликами сучасності та перспективами майбутнього людства. З огляду на це, Європейською кластерною обсерваторією визначено такі пріоритетні галузі: біофармацевтика; мобільні технології; галузі «блакитної» економіки (пов'язані з морем чи океаном: аквакультура, альтернативна енергетика, водний транспорт тощо); цифрові технології; екотехнології («зелена» економіка); логістика; медичне обладнання; нові матеріали; креативні галузі («креативна» економіка: реклама, мода, музична індустрія, архітектура, дизайн, кіноіндустрія, видавнича справа, програмне забезпечення, відеоігри тощо); «чуттєві» галузі (інноваційні продукти та послуги, що викликають у споживачів емоції: подорожі, харчування та напої, спорт та відпочинок, мистецтво) [20].

Згідно з дослідженнями Європейської кластерної обсерваторії перспективними є інноваційні кластери у швидко зростаючих галузях норвезької економіки, а саме: «блакитні»



Рис. 1. Пріоритетні цілі сталого розвитку NCE Seafood Innovation Cluster

Джерело: [17; 19]

галузі (зокрема, у регіоні Вестланн зайнятість у галузі нині становить 113 тис. осіб із середньорічною заробітною платою 59,5 тис. євро), біофармацевтика (зокрема, у регіоні Естланн зайнятість становить понад 10 тис. осіб із середньорічною заробітною платою 79,6 тис. євро); екологічна галузь (зокрема, у регіоні Естланн зайнятість становить майже 43 тис. осіб, а середньорічна заробітна плата – понад 83,2 тис. євро); мобільні технології (зокрема, у регіоні Серланн зайнятість становить 31,5 тис. осіб із середньорічною заробітною платою 75 тис. євро) [20].

Висновки. У Норвегії приділяється значна увага інноваційній діяльності та інноваційним кластерам. Фінансова та організаційна підтримка інноваційних кластерів у рамках кластерних програм із боку держави забезпечила зростання економіки Норвегії по висхідній і тим самим підвищення рівня конкурентоспроможності країни. Нині Норвегія є світовим лідером у морській, нафтогазовій, енергетичній галузях, а також у галузі аквакультури та інженерії. Сучасна кластерна програма «Норвезькі інноваційні кластери» підтримує, за підрахунками автора, 36 інноваційних кластерів. Головними особливостями норвезьких інноваційних кластерів є ефективне співробітництво науки і виробництва в рамках спільних інноваційних проектів, а також орієнтованість учасників кластерів на глобальний ринок. Загалом інноваційні кластери Норвегії позитивно впливають на розвиток бізнесу, НДДКР, інновацій і, відповідно, зростання конкурентних переваг країни.

Вважаємо доцільними для України розроблення та запровадження на національному рівні програми розвитку інноваційних кластерів, що має сприяти підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Враховуючи досвід Норвегії, інноваційні кластери можуть сприяти модернізації традиційних галузей економіки України, таких як машинобудування, енергетика, будівництво, фармацевтика, агропромислове виробництво. Разом із тим інноваційні кластери можуть слугувати стимулом розвитку перспективних напрямів вітчизняної економіки, у тому числі альтернативної енергетики, біотехнологій, біомедицини, інформаційних технологій, нанотехнологій, «зеленого туризму» тощо.

Література:

- Asheim B. Knowledge bases and regional innovation systems: Comparing Nordic clusters // B. Asheim, L. Coenen // Research Policy. – 2005. – № 34. – P. 1173–1190 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.researchgate.net>.
- Asheim B. Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway / B. Asheim, A. Isaksen // Working paper. Oslo, Step Group, 1996. 64 p.
- Рибак Ю.В. Кластерна політика країн Скандинавського регіону у формуванні та ефективному функціонуванні конкурентоспроможних кластерів / Ю.В. Рибак // Економіст. – 2013. – № 9. – С. 40–44.
- Щербак А.В. Кластерна політика Норвегії / А.В. Щербак // Економіст. – 2015. – № 9. – С. 34–35.
- The Global Competitiveness Report 2016–2017. Insight Report. World Economic Forum. – 383 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.
- The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. – Cornell University, INSEAD, World Intellectual Property Organization (WIPO). – 463 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2017.pdf.
- Doing business 2017. Equal Opportunity for All. A World Bank Group Flagship Report. – 348 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB17-Full-Report.pdf>.
- Cluster resources/Cluster initiatives. The global practitioners network for competitiveness, clusters and innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tci-network.org/initiatives>.
- Norwegian Clusters 2015 for the future's innovative industries. – Oslo. Innovasjon Norge. – 2015. – 31 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.innovationclusters.no/globalassets/files/nic/publikasjoner/norwegian-clusters-2015.pdf>.
- About GCE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.arenaclusters.no/the-arena-programme/arena-klyngene/>.
- NCE clusters [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nceclusters.no/about-nce/nce-klyngene/>.
- The Eyde-cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.eydecluster.com/en/>.
- About GCE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gceclusters.no/the-arena-programme/>.
- Blue maritime cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.blumaritimecluster.no/gce/the-cluster/about-us/>.
- GCE Subsea [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gcesubsea.no/>.
- GCE NODE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gcenode.no/about-node/>.
- Seafood innovation cluster [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.seafoodinnovation.no/page/7/About_us.
- What is EAT? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eatforum.org/eat-initiative/what-is-eat/>.
- Цели в области устойчивого развития. 17 целей для преобразования нашего мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/2015/09/>.
- European Cluster Panorama 2016. Report. European Cluster Observatory. – 2016. – 69 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.clustercollaboration.eu/sites/default/files/news_attachment/2016-12-01-cluster-panorama-2016.pdf.

Онипко Т.А. Инновационные кластеры Норвегии: современное состояние и перспективы развития

Аннотация. В статье проанализировано современное состояние инновационных кластеров Норвегии и определены перспективы их развития. Исследованы приоритетные направления деятельности норвежских инновационных кластеров. Сделан акцент на том, что инновационные кластеры Норвегии стимулируют развитие бизнеса, НИОКР, инноваций и, соответственно, рост конкурентоспособности экономики страны.

Ключевые слова: инновации, инновационный кластер, кластерная политика, кластерная программа, кластерная инициатива, конкурентоспособность.

Onipko T.A. Innovation clusters of Norway: current position and development prospects

Summary. The current position of innovation clusters of Norway is analysed and the prospects for their development are determined in the article. Priority directions of activities of Norwegian innovation clusters are investigated. The emphasis is made on the fact that innovation clusters of Norway promote the development of business, R&D, innovation and, accordingly, the growth of competitiveness of the country's economy.

Keywords: innovation, innovation cluster, cluster policy, cluster programme, cluster initiative, competitiveness.

*Верхоглядова Н.І.,**д.е.н., професор,**проректор із науково-педагогічної та навчальної роботи,**ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»**Барінов Д.Ю.,**асистент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,**ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури»*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Анотація. Статтю присвячено дослідженню процесу управління розвитком суб'єктів малого підприємництва. Обґрунтовано необхідність розроблення методичного підходу до управління розвитком суб'єктів малого підприємництва. Досліджено принципи такого управління з їх поділом на базові та додаткові. Розглянуто цілі зацікавлених сторін, на досягнення балансу між якими має орієнтуватися управління розвитком. Запропоновано методичний підхід до управління розвитком суб'єктів малого підприємництва.

Ключові слова: розвиток, управління, підприємництво, принцип, зацікавлені сторони, баланс інтересів.

Постановка проблеми. Управління розвитком підприємства є одним із напрямів його звичайної діяльності та при цьому необхідною й обов'язковою умовою, що забезпечує його цілісність та стійкість як виробничої системи. Будучи самостійним видом діяльності, що реалізується в межах звичайної діяльності виробничого підприємства, управління торкається решти напрямів його діяльності, забезпечуючи тим самим як можливість їхнього безпосереднього здійснення, так і сумісну узгодженість у реалізації загальної мети діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління підприємством узагалі та його розвитком зокрема є багатогранною науковою категорією, дослідженню якої присвячено роботи багатьох науковців. Серед них слід відзначити таких дослідників, як А. Большаков [1], І. Герчикова [2], Б. Зельдович [3], Р. Казначевська, І. Чусв, О. Матросова [4], І. Кононова [5], С. Михайлов [6], З. Румянцева, М. Саломатін, Р. Акбердін [7], О. Мідюк, Л. Горьканова, О. Янгічер [8], Яркіна Н.М. тощо. У роботах цих науковців досліджуються теоретичні та практичні аспекти управління, що носять комплексний характер.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на високий ступінь вивчення даної проблеми, лишається недосконалим методичний підхід до управління розвитком суб'єкта малого підприємництва.

Мега статті полягає у вивченні особливостей суб'єктів малого підприємництва та їх урахуванні під час розроблення методичного підходу до управління розвитком цих суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ключова роль управління полягає у мобілізації ресурсів підприємства на здійснення окремих видів діяльності й відповідних процесів, а також у підтримці балансу між ними.

Будь-яке підприємство на сучасному етапі функціонування може бути розглянуто як об'єднання двох пов'язаних між собою підсистем: керуючої та керованої. Керуюча підсистема (суб'єкт управління) здійснює управлінський вплив на керовану підсистему (об'єкт управління): виробничий персонал, обладнання, сировину, технології тощо [9].

Отже, цілеспрямований вплив керуючої системи на керовану для забезпечення процесу переходу від поточного стану підприємства до кращого (досконалішого) порівняно з попереднім станом, відповідно до поставлених цілей, являє собою основу управління розвитком підприємства. Іншими словами, управління розвитком підприємства має на меті переміщення системи з одного стану в інший, із новими якісними характеристиками.

Особливу цікавість викликає управління розвитком суб'єктів малого підприємництва, тобто підприємств, в яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб і річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 млн. євро, визначену за середньорічним курсом НБУ.

Будь-яке управління повинно базуватися на встановлених принципах, оскільки лише їх дотримання дає змогу створити ефективну та оптимальну структуру взаємодії окремих елементів управління. Важливість значення принципів управління полягає у тому, що з їх допомогою керуюча система встановлює правила поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів

Принципи управління розвитком суб'єкта малого підприємництва є комплексом правил, яких необхідно дотримуватися, враховуючи організаційні та функціональні особливості діяльності суб'єкта малого підприємництва (підвищений ризик банкрутства, спрощена система оподаткування, обмежені обсяги фінансових та трудових ресурсів тощо).

Як показали результати проведеного дослідження, найбільш доцільними принципами управління розвитком суб'єкта малого підприємництва в умовах постійних трансформацій є такі: принцип гнучкості (адаптивності), принцип комплексності, принцип оптимальності, принцип ефективності, принцип результативності. Означені принципи визначено як базові принципи управління розвитком суб'єкта малого підприємництва, оскільки вони за своєю сутністю повністю описують основні вимоги до управління розвитком та повною мірою відповідають базовим потребам його здійснення, ґрунтуючись на теорії розвитку та теорії управління.

Для підсилення дії базових принципів управління розвитком суб'єкта малого підприємництва нами запропоновано додаткові принципи: раціональності, відповідності, динамізму та контролю. Названі принципи не визначалися науковцями як принципи управління розвитком за складниками досліджуваного поняття. Додаткові принципи сформовано на основі узагальнення різних принципів управління соціально-економічними явищами та процесами.

Серед запропонованих принципів можна виділити групи принципів, що застосовуються в процесі розвитку підприємства

ства, і такі, що визначають досягнення мети розвитку. Принципами, яких необхідно дотримуватися в процесі розвитку підприємства, є принцип гнучкості, принцип комплексності та принцип оптимальності (базові принципи), а також усі додаткові принципи. Для досягнення мети розвитку підприємства має відбуватися за такими базовими принципами, як ефективність та результативність.

Зміст базових і додаткових принципів управління розвитком суб'єктів малого підприємництва полягає у такому:

– базові принципи:

1) гнучкості як здатності передбачати, протистояти та пристосовуватися до змін середовища (за кожним керованим елементом), спроможність корегувати управлінські рішення щодо розвитку суб'єкта господарювання за змінених умов функціонування;

2) комплексності як поєднання всіх управлінських рішень в єдину систему, що дає змогу визначити пріоритети в управлінні господарською діяльністю, забезпечити взаємопов'язаність і взаємний вплив рішень у процесі їх реалізації;

3) оптимальності – має прояв у забезпеченні оптимального вибору між першочерговістю виконання завдань за кожним елементом управління та всередині кожного елемента;

4) ефективності – передбачає досягнення мінімізації витрат за ресурсами, процесами, видами діяльності в часі й за обсягами, а також максимізації доходів за джерелами їх виникнення за кожним керованим елементом управління розвитком підприємства;

5) результативності – отримання позитивних (необхідних і достатніх) результатів за показниками оцінювання розвитку (на підставі абсолютних і відносних показників оцінки кількісних і якісних характеристик) під час управління керованими елементами управління розвитком підприємства, а також позитивних результатів під час управління виробництвом і реалізацією продукції, фінансового й ресурсного стану;

– додаткові принципи:

1) раціональності, що має прояв у розумному, гармонійному, узгодженому управлінні всіма елементами, у досягненні ефективності розвитку підприємства, в обґрунтованості управлінських рішень щодо завдань управління;

2) відповідності, що проявляється у правильному визначенні економічної ситуації в країні, галузі, безпосередньо на підприємстві; в урахуванні світових тенденцій на ринках товарів, ресурсів, фінансових і фондових ринках; у споріднених галузях; у визначенні конкурентних позицій підприємства на ринку;

3) динамізму, зміст якого полягає у необхідності врахування стану зовнішнього середовища, тобто показників зовнішнього стану (економічних, політичних, ринкових, соціальних, екологічних), під час реалізації цілей розвитку за елементами внутрішнього стану, які знаходяться під впливом різних факторів;

4) контролю – здійснення постійного контролю над процесом упровадження в дію управлінських рішень на всіх рівнях управління, за всіма функціональними службами з урахуванням необхідності адаптації до змін у внутрішньому й зовнішньому середовищі підприємства.

Запропоновані принципи управління розвитком в узагальненому вигляді відповідають послідовності управління розвитком суб'єкта малого підприємництва: формулювання цілей управління розвитком (цілепокладання), визначення завдань управління розвитком (оцінка розвитку) і досягнення цілей розвитку (прийняття рішень та контроль досягнення мети).

Взаємозв'язок між етапами управління розвитком, управлінськими діями щодо управління розвитком суб'єкта малого підприємництва й розробленими принципами представлено на рис. 1.

Будь-яке управління має підпорядковуватися виконанню певної мети. Постановка мети включає встановлення конкретних, вимірних, досяжних, реалістичних та орієнтованих за часом цілей.

При цьому ціль управління розвитком свідчить про його спрямованість на задоволення потреб певних зацікавлених сторін. Для суб'єкта малого підприємництва такими зацікавленими сторонами є власники підприємства, керівники, працівники та споживачі підприємства.

Кожна із зацікавлених сторін переслідує власні цілі, пов'язані з управлінням розвитком підприємства. Власники підприємства зацікавлені, перш за все у зростанні вартості капіталу підприємства, керівники – у підвищенні рівня рентабельності підприємства, працівники – у зростанні рівня власних доходів, а споживачі – у зростанні якості продукції.

Залежно від того, наскільки управління зорієнтоване на досягнення цілі тієї чи іншої зацікавленої сторони, можна визначити спрямованість управління, а отже, встановлюється критерій досягнення мети. Якщо управління розвитком зорієнтоване на досягнення цілей власників, то можна говорити про майнову орієнтованість управління розвитком підприємства, тобто критерієм досягнення мети може виступати зростання вартості капіталу підприємства. Якщо управління розвитком зорієнтоване на досягнення цілей керівників, то можна говорити про виробничо-господарську орієнтованість управління розвитком підприємства, тобто критерієм досягнення мети може виступати зростання рентабельності підприємства. Якщо управління розвитком зорієнтоване на досягнення цілей працівників, то можна говорити про соціальну орієнтованість управління розвитком підприємства, тобто критерієм досягнення мети може виступати зростання доходів працівників підприємства. Якщо управління розвитком зорієнтоване на досягнення цілей споживачів, то можна говорити про споживчу орієнтованість управління розвитком суб'єкта малого підприємства, тобто критерієм досягнення мети може виступати зростання якості продукції підприємства.

Отже, якщо в ході управління розвитком суб'єкта малого підприємництва орієнтуватися на досягнення цілей однієї із зацікавлених сторін, цілями інших доведеться поступитися. Така поведінка в сучасних умовах є недоцільною та невиправданою, тому, на нашу думку, основною метою управління розвитком суб'єкта малого підприємництва є забезпечення задоволення інтересів зацікавлених сторін.

Одним із перших ідей врахування інтересів зацікавлених сторін в управлінні компаніями сформулював відомий економіст Р. Фрімен. Він доводив, що стратегічне управління підприємствами приватного сектору може бути набагато ефективнішим і результативнішим, якщо менеджери почнуть урахувати інтереси різних зацікавлених сторін. Іншими словами, він стверджував, що акціонери (власники) отримають набагато більші вигоди у довгостроковій перспективі, якщо інтереси інших зацікавлених сторін не залишатимуться без уваги. На його думку, тільки у злагодженій багатовекторній політиці управління можна знайти відповідь на загрози, які створює сучасне ринкове середовище [10].

Якщо управління розвитком зорієнтоване на збалансоване досягнення цілей різних зацікавлених сторін, то можна

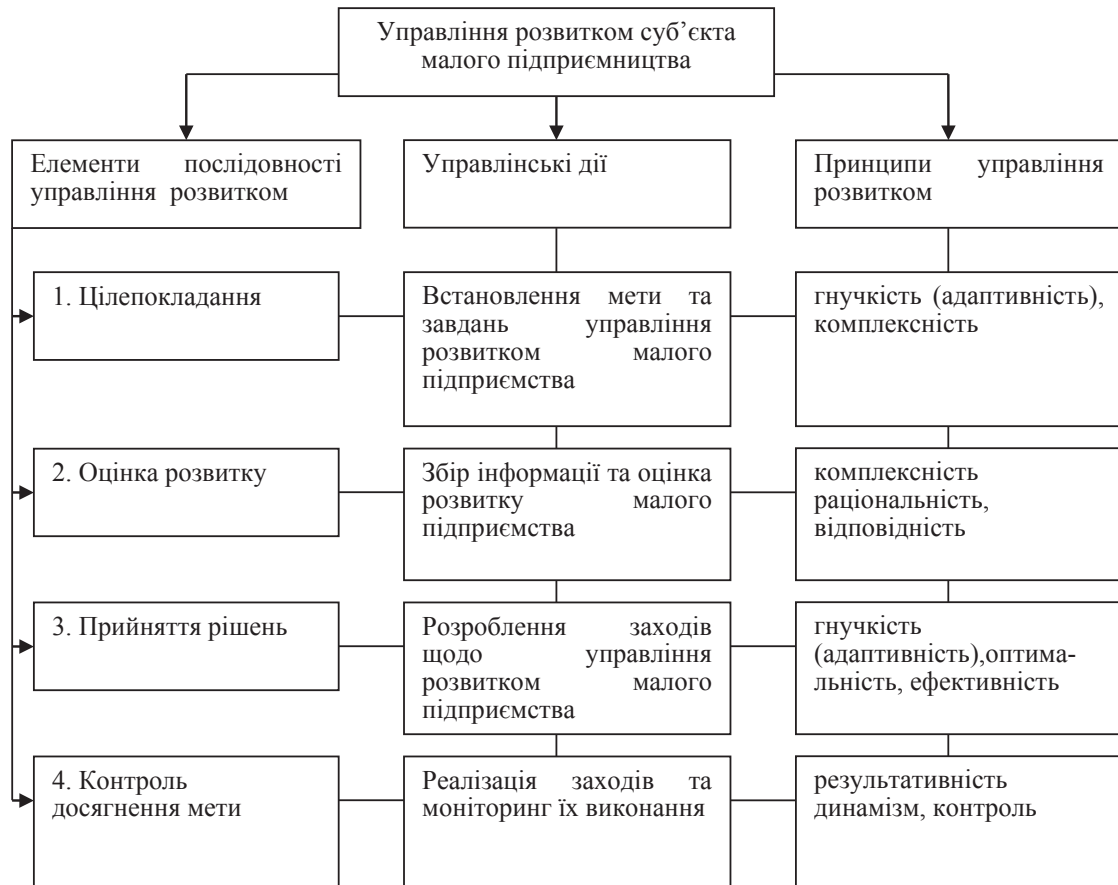


Рис. 1. Взаємозв'язок принципів та послідовності управління розвитком суб'єкта малого підприємництва

Джерело: побудовано авторами

говорити про збалансовану багатовекторну орієнтованість управління розвитком суб'єкта малого підприємництва, тобто критерієм досягнення мети може виступати збалансованість інтересів зацікавлених сторін.

З огляду на це, головна мета конкретизується цілями зацікавлених сторін: забезпечення зростання вартості капіталу; забезпечення зростання рентабельності підприємства; забезпечення зростання доходів працівників; забезпечення зростання якості продукції.

Цій меті відповідають завдання управління розвитком суб'єкта малого підприємництва: виявлення можливостей досягнення часткових цілей розвитку суб'єкта малого підприємництва; встановлення балансу між частковими цілями розвитку суб'єкта малого підприємництва; розроблення та реалізація напрямів досягнення збалансованості інтересів зацікавлених сторін розвитку суб'єкта малого підприємництва. Мета і завдання управління розвитком суб'єкта малого підприємництва визначаються в рамках цільового блоку методичного підходу до управління розвитком суб'єкта малого підприємництва, наведеного на рис. 2.

Оціночний блок методичного підходу передбачає здійснення збору інформації для оцінки розвитку малого підприємства, розрахунку показників оцінки розвитку малого підприємства та визначення на їх основі типу розвитку. При цьому оцінка розвитку суб'єкта малого підприємництва ґрунтується на використанні індикаторів оцінки розвитку, які можна розподілити на часткові, що характеризують розвиток підприємства

з погляду окремої зацікавленої сторони, та узагальнюючі, що передбачають зведення агрегування часткових індикаторів.

Аналітично-поведінковий блок передбачає розроблення альтернативних напрямів розвитку та проведення їхнього ґрунтовного аналізу. На основі результатів аналізу обирається напрям розвитку малого підприємства, який доцільно реалізувати. У рамках обраного напрямку розвитку розробляються конкретні заходи, які передбачають застосування окремих методів управління розвитком.

Адаптаційно-реалізаційний блок передбачає впровадження розроблених заходів та моніторинг їх реалізації. При цьому варто відзначити, що розроблені заходи мають спрямовуватися як на використання внутрішніх передумов розвитку, так і на адаптацію до зовнішніх чинників дестабілізуючого характеру.

У рамках адаптаційно-реалізаційного блоку також визначається відповідність результатів управління поставленій меті. Адаптаційно-реалізаційний блок тісно пов'язаний із виконанням визначених раніше функцій управління розвитком малого підприємства.

Висновки. У ході дослідження розглянуто процес управління розвитком суб'єктів малого підприємництва. Встановлено, що цей процес має підпорядковуватися певним принципам, перелік яких запропоновано розподілити на базові та додаткові. Розроблено методичний підхід до управління розвитком суб'єктів малого підприємництва, що базується на врахуванні інтересів зацікавлених сторін та зорієнтований на їх досягнення.

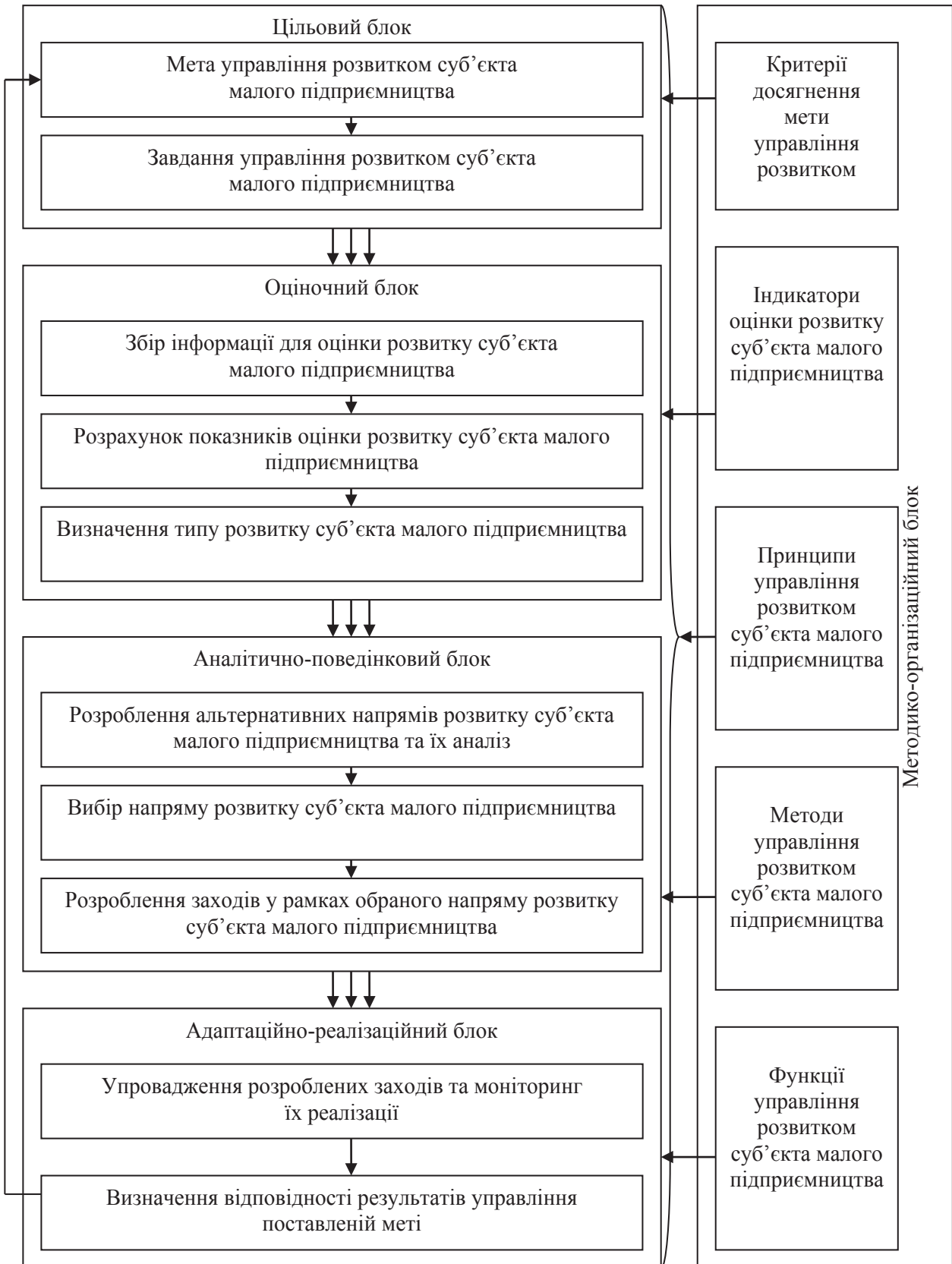


Рис. 2. Методичний підхід до управління розвитком суб'єкта малого підприємництва

Джерело: побудовано авторами

Література:

1. Большаков А.С. Менеджмент : [учеб. пособ.] / А.С. Большаков. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент : [учебник] / И.Н. Герчикова ; 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Банки и биржи : ЮНИТИ, 2010. – 512 с.
3. Зельдович Б.З. Менеджмент : [учебник] / Б.З. Зельдович. – М. : Экзамен, 2007. – 591 с.
4. Казначевская Г.Б. Менеджмент : [учеб. пособ. для студ. вузов] / Г.Б. Казначевская, И.Н. Чуев, О.В. Матросова ; 3-е изд. – Ростов н/Д. : Феникс, 2007. – 378 с.
5. Кононова І.В. Аналіз підходів до управління підприємством у сучасних умовах / І.В. Кононова // Прометей. – 2013. – № 1. – С. 146–151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Prom_2013_1_31.
6. Менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. С.І. Михайлова. – Вінниця : НОВА КНИГА, 2006. – 416 с.
7. Менеджмент организации : [учеб. пособ.] / З.П. Румянцева, Н.А. Саломатин, Р.З. Акбердин [и др.] ; под ред. З.П. Румянцевой. – М. : ИНФРА-М., 2002. – 631 с.
8. Мидюк О.Н. Теория управления : [электронное гиперссылочное учеб. пособ.] / О.Н. Мидюк, Л.В. Горьканова, О.С. Янгичер. – М., 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://cde.osu.ru/demoversion/course124/1_0.html.
9. Яркіна Н.М. Управління підприємством як економічна категорія (теоретичні аспекти) / Н.М. Яркіна // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 1. – С. 130–136 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2014_1_26.
10. Freeman R. Edward Strategic Management: A Stakeholder Approach / Freeman R. Edward. – Harpercollins College Div, 1984. – 275 p.

Верхоглядова Н.И., Баринов Д.Ю. Методический подход к управлению развитием субъектов малого предпринимательства

Аннотация. Статья посвящена исследованию процесса управления развитием субъектов малого предпринимательства. Обоснована необходимость разработки методического подхода к управлению развитием субъектов малого предпринимательства. Исследованы принципы такого управления с их разделением на базовые и дополнительные. Рассмотрены цели заинтересованных сторон, на достижение баланса между которыми должно ориентироваться управление развитием. Предложен методический подход к управлению развитием субъектов малого предпринимательства.

Ключевые слова: развитие, управление, предпринимательство, принцип, заинтересованные стороны, баланс интересов.

Verkhohliadova N.I., Barinov D.Yu. Methodical approach to managing the development of small business entities

Summary. The article is devoted to the study of the process of management of the development of small business entities. The necessity of development of a methodical approach to management of the development of subjects of small business is substantiated. The principles of such a management with their division into basic and additional ones are investigated. The goals of the parties concerned are considered, the achievement of a balance between which should be a focus of development management. The methodical approach to management of the development of small business entities is proposed.

Keywords: development, management, entrepreneurship, principle, interested parties, balance of interests.

*Демченко Г.В.,**аспірант кафедри економіки, управління підприємствами та логістики,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця*

ЗАСТОСУВАННЯ АПАРАТУ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ У ФОРМУВАННІ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. На основі апарату нечіткої логіки розроблено ієрархічну модель комплексної оцінки організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності, яка дає змогу використовувати експертну інформацію про об'єкт дослідження у вигляді логічних правил; синтезувати кількісні та якісні показники в єдиний інтегральний показник структурних елементів системи.

Ключові слова: нечітка база знань, комплексна модель оцінки, інтегральний показник, нечітка логіка, організаційне забезпечення активізації інноваційної діяльності.

Постановка проблеми. Одним із найефективніших способів підвищення конкурентних позицій на сучасному ринку є активний розвиток інноваційної діяльності. Аналіз сучасних економічних теорій та підходів свідчить про те, що розвиток компетентностей у сфері інновацій на підприємстві, підвищення його інноваційної активності передусім залежать від рівня розвитку та ефективності функціонування організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності, тому проблема формування оцінки стану організаційного забезпечення активізації інноваційної діяльності (ОЗАІД) на підприємстві є досить актуальною. Повна, всеохоплююча, достовірна оцінка ОЗАІД дає змогу визначити сильні та слабкі місця під час формування, використання та розвитку ОЗАІД, що значно полегшує процес активізації інноваційної діяльності для досягнення бажаних економічних результатів на підприємстві. Аналіз сучасної економічної літератури [1–6] підтверджує дієвість застосування нечітких технологій та реалізації засобами програмного продукту Matlab для комплексної оцінки результатів діяльності підприємства, які мають складну функціональну залежність та для яких характерна відсутність повної чіткої статистичної інформації. Саме нечіткі технології позбавлені багатьох недоліків економетричного підходу та дають змогу отримати адекватну оцінку й сформувані відповідні висновки щодо ефективності організації функціонування таких структур як ОЗАІД.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу питань застосування нечіткої логіки та реалізації її апарату засобами програмного забезпечення Matlab присвячено роботи багатьох вітчизняних учених: Г.М. Бакан [1], А.Д. Воловника та В.Є. Ляліна [5], А.В. Леоненкова [4], С.Д. Штовби [6] та ін.

Проте слід зазначити недостатність розроблення й практичного застосування засобів програмного забезпечення Matlab для оцінки ОЗАІД на підприємстві.

Мета статті полягає у розробленні методичного підходу до комплексної оцінки ОЗАІД підприємства на основі апарату нечіткої логіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обов'язковим складником механізму ефективної активізації та здійснення інноваційної діяльності є оцінка його організаційного забезпечення. Згідно з визначенням Т. Стюарта [7], структурний капітал (СК), який включає в себе організаційну структуру, організаційне забезпечення, інноваційний капітал, а також людський (ЛК) та споживчий (СК) капітал, являють собою складники інтелектуального капіталу (ІК) підприємства, які постійно взаємодіють. При цьому можливий прояв синергетичного ефекту як підсилюючого, так і послаблюючого характеру. Так вважає й Г.О. Бобришева [2], яка визначає організаційний капітал як частину інтелектуального капіталу, що має відношення до організації у цілому (процедури, технології, системи керування, технічне й програмне забезпечення, організаційне забезпечення, оргструктура, патенти, товарні знаки, культура організації, відносини з клієнтами). Практика доводить, що ефективність реалізації інтелектуального капіталу (ІК) підприємства значною мірою визначається станом його організаційного складника.

Існує низка методів, які дають змогу виміряти кількість ІК та його структурних компонентів, визначити їх ступінь впливу на фінансові результати діяльності підприємства, відокремити створену нематеріальними активами вартість від вартості, яка генерується матеріальними активами. Оцінка ОЗАІД здійснюється для аналізу ефективності використання, управління, контролю, знаходження та усунення слабких місць для отримання бажаних результатів як інноваційної діяльності, так і діяльності підприємства у цілому, тому є доцільним формування єдиного комплексного показника, що в кількісному вимірі характеризуватиме рівень розвитку її функціонування ОЗАІД та його складників, які мають кількісні та якісні показники виміру.

Більшість науковців використовує інтегральний показник з урахуванням вагових коефіцієнтів, який синтезує усі його елементи за допомогою суми (вагові коефіцієнти вибираються із залученням експертів та відображають важливість кожного часткового показника та його вклад в інтегральний показник), проте у разі застосування цього підходу виникають складнощі під час визначення вагових коефіцієнтів в одній системі між кількісними та якісними показниками.

Використання нечіткої логіки для вирішення завдань оцінки якості організаційної діяльності дає змогу максимально наблизити математичну модель оцінки якості до логіки міркувань кваліфікованих спеціалістів, які приймають управлінські рішення [7].

Відсутність статистичної інформації за тривалий період та відсутність чіткості взаємозв'язку між якісними та кількісними характеристиками та неоднозначність розуміння ОЗАІД вимагають застосування нечіткої логіки та теорії нечітких множин.

Запропонована методика інтегральної оцінки ОЗАІД будується на теорії нечітких множин і включає такі етапи.

Етап 1. Визначення показників впливу на ОЗАІД та формування дерева логічного виведення.

Для комплексної оцінки ОЗАІД необхідно розробити єдиний інтегральний показник, який синтезує часткові показники, що характеризують структуру ОЗАІД, тобто всі його елементи. Розроблена модель комплексної оцінки повинна бути пристосована для використання експертної інформації про об'єкт дослідження (ОЗАІД) у вигляді логічних правил.

Для моделювання багатомірних залежностей «входи – вихід» доцільно використовувати ієрархічні системи нечіткого виведення (які можна використовувати і за відсутності навчаючих виборок). У таких системах вихід однієї бази знань подається на вхід іншої, більш високого рівня ієрархії. Застосування ієрархічних нечітких баз знань дає змогу подолати «прокляття розмірності». За великої кількості входів експерту важко описати нечіткими правилами причинно-наслідкові зв'язки. Ще однією перевагою ієрархічних баз знань є компактність. Невеликою кількістю нечітких правил в ієрархічних базах знань можна адекватно описати багатомірні залежності «входи – вихід» [6, с. 50].

Взаємозв'язок між показниками, які визначають рівень ОЗАІД підприємства, представлено у вигляді ієрархічного дерева логічного виведення ОЗАІД_{підр} (рис. 1). Для побудови використано теорію графів та побудовано граф ієрархічної системи (дерево). Виділена в дереві вершина, яка не має вихідних вершин, є коренем та інтегральним показником (ОЗАІД). Зв'язок між елементами має тип «один до багатьох». За допомогою теорії графів описано структуру ОЗАІД.

Термінальними вершинами є часткові показники ОЗАІД ($a_1 \dots a_n$). Нетермінальні вершини (подвійні кола) відображають

структурні елементи впливу ОЗАІД. Згортки було виконано за допомогою логічного виведення по нечітких базах знань [6, с. 269].

Показник управлінські завдання (УЗ) являє собою результат комплексної оцінки, він може бути представленим такою функціональною залежністю (1):

$$УЗ = f_{УЗ}(a_1; a_2; a_3; a_4; a_5; a_6; a_7; a_8) , \quad (1)$$

де a_1 – рівень застосування в розробленні управлінського завдання наукових підходів менеджменту;

a_2 – рівень забезпеченості особи, що приймає рішення, якісною інформацією, що характеризує параметри «внутрішнього середовища» та «зовнішнього оточення»;

a_3 – ступінь використання керівником окремих показників, баз даних, форм документів підприємства;

a_4 – рівень розробленості інноваційної політики;

a_5 – ступінь функціонування системи відповідальності і мотивації прийняття ефективного рішення;

a_6 – ступінь управління комунікаціями в процесі інноваційної діяльності;

a_7 – ступінь досягнення керівним органом запланованих результатів;

a_8 – прозорість механізму реалізації рішення.

Процес управління (ПУ) є функцією, яка має вигляд (2):

$$ПУ = f_{ПУ}(a_9; a_{10}) , \quad (2)$$

де a_9 – рівень сформованості системи організаційного забезпечення інноваційної діяльності;

a_{10} – рівень розвитку системи засобів, які визначають порядок і чіткі правила дій щодо досягнення конкретного результату у здійсненні інноваційної діяльності.

Організаційна структура (ОС) залежить від таких змінних (3):

$$ОС = f_{ОС}(a_{11}; a_{12}; a_{13}; a_{14}; a_{15}) , \quad (3)$$

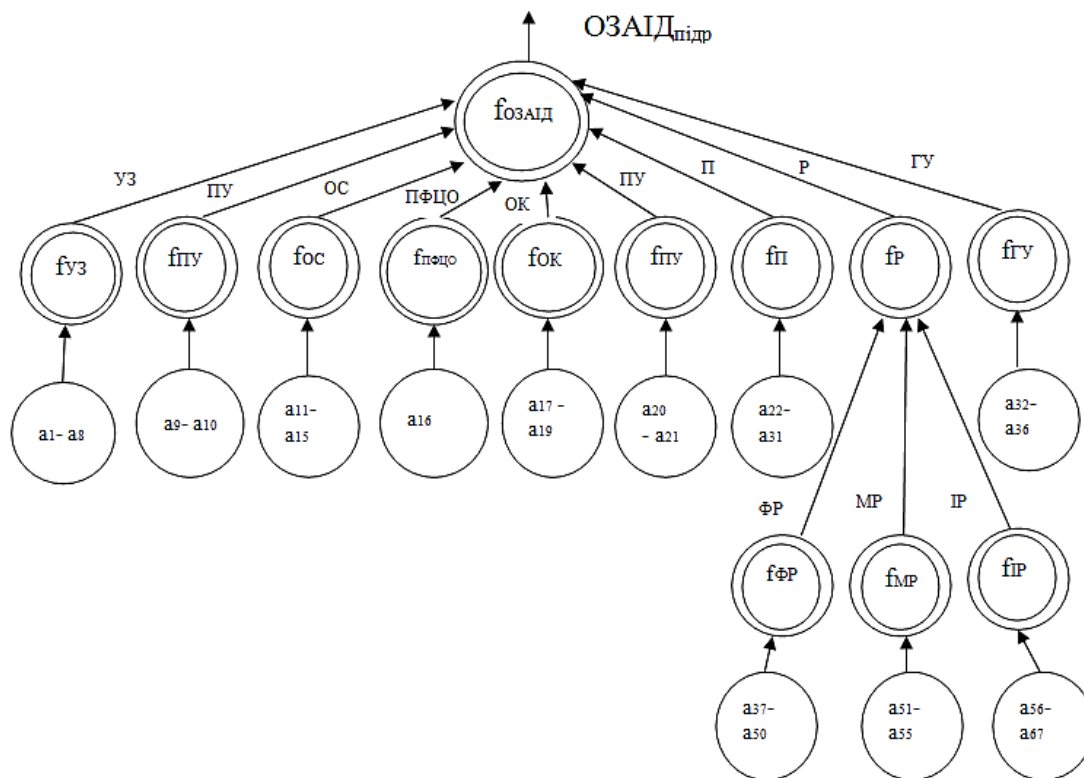


Рис. 1. Ієрархічне дерево логічного виведення ОЗАІД на рівні підприємства

де a_{11} – рівень адаптивності до умов, що змінюються;
 a_{12} – рівень гнучкості в процесі прийняття рішень та налагодження взаємозв'язків;
 a_{13} – рівень оперативності в процесі розроблення ідей;
 a_{14} – рівень надійності, що характеризується відсутністю адміністративних, правових та технологічних порушень;
 a_{15} – рівень збалансованості та координації.
 Процес формування ціннісної орієнтації (ПФЦО) є функцією такого виду (4):

$$ПФЦО = f_{ПФЦО}(a_{16}), \quad (4)$$

де a_{16} – рівень визначення основних цінностей підприємства, місії та стратегічних цілей.

Організаційна культура (ОК) представлена такою функціональною залежністю (5):

$$ОК = f_{ОК}(a_{17}; a_{18}; a_{19}), \quad (5)$$

де a_{17} – показник, який відображає наявність розробленої місії на підприємстві;

a_{18} – показник, який відображає наявність стратегічних цілей на підприємстві;

a_{19} – показник, який відображає наявність загальних цінностей, установок та переконань.

Процес інтерпретації (ПІ) представлено такою функціональною залежністю (6):

$$ПІ = f_{ПІ}(a_{20}; a_{21}), \quad (6)$$

де a_{20} – рівень сформованості колективного уявлення щодо місії та стратегічних цілей організації; спільної мети, цінностей, установок і переконань у керівництва підприємства;

a_{21} – рівень сформованості колективного уявлення щодо місії та стратегічних цілей організації, спільної мети, цінностей, установок і переконань співробітників підприємства.

Показник персоналу (П) являє собою результат комплексної оцінки, він може бути представленим такою функціональною залежністю (7):

$$П = f_{П}(a_{22}; a_{23}; a_{24}; a_{25}; a_{26}; a_{27}; a_{28}; a_{29}; a_{30}; a_{31}), \quad (7)$$

де a_{22} – освітній рівень співробітника;

a_{23} – загальний стаж роботи співробітника на підприємстві;

a_{24} – рівень здоров'я співробітника;

a_{25} – показник самонавчання співробітника;

a_{26} – рівень заохочення співробітника до навчання;

a_{27} – рівень креативності мислення співробітника;

a_{28} – рівень мотивації співробітника;

a_{29} – показник, який характеризує ступінь інтеграції співробітника в команду;

a_{30} – питома вага інвестицій у навчання персоналу в загальному обсязі інвестицій;

a_{31} – питома вага працівників, що отримали патенти на винаходи та подавали раціоналізаторські пропозиції.

Процес генерації ідей (ГІ) є функцією, яка має вигляд (8):

$$ГІ = f_{ГІ}(a_{32}; a_{33}; a_{34}; a_{35}; a_{36}), \quad (8)$$

де a_{32} – середня кількість запропонованих інноваційних ідей на одного працівника на місяць;

a_{33} – середня кількість утілених інноваційних ідей на підприємстві за рік;

a_{34} – рівень ефективності комунікацій під час генерації ідей;

a_{35} – рівень забезпеченості якісною інформацією, яка характеризує параметри «внутрішнього середовища» та «зовнішнього оточення»;

a_{36} – ступінь використання окремих показників баз даних, форм документів підприємства.

Ресурсний потенціал (Р) є теж комплексною оцінкою і представлений таким співвідношенням (9):

$$P = f_P(\Phi P; MP; IP), \quad (9)$$

де ΦP – забезпеченість фінансовими ресурсами;

MP – забезпеченість матеріальними ресурсами;

IP – забезпеченості інформаційними ресурсами.

ΦP представлений такою функціональною залежністю (10):

$$\Phi P = f_{\Phi P}(a_{37}; a_{38}; a_{39}; a_{40}; a_{41}; a_{42}; a_{43}; a_{44}; a_{45}; a_{46}; a_{47}; a_{48}; a_{49}; a_{50}), \quad (10)$$

де a_{37} – коефіцієнт абсолютної ліквідності;

a_{38} – рентабельність сукупного капіталу;

a_{39} – рентабельність власного капіталу;

a_{40} – чиста рентабельність продажу;

a_{41} – коефіцієнт оборотності капіталу;

a_{42} – коефіцієнт оборотності готової продукції;

a_{43} – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

a_{44} – коефіцієнт оборотності операційного капіталу;

a_{45} – коефіцієнт фінансової стійкості;

a_{46} – коефіцієнт автономії;

a_{47} – коефіцієнт маневреності власного капіталу;

a_{48} – маневреність робочого капіталу;

a_{49} – коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними джерелами формування;

a_{50} – коефіцієнт фінансового ризику.

MP залежить від таких змінних (11):

$$MP = f_{MP}(a_{51}; a_{52}; a_{53}; a_{54}; a_{55}), \quad (11)$$

де a_{51} – коефіцієнт придатності основних фондів;

a_{52} – коефіцієнт оновлення основних фондів;

a_{53} – фондоозбросність;

a_{54} – питома вага матеріальних витрат у вартості виробленої продукції;

a_{55} – рівень забезпеченості підтримуючими, технічними та технологічними засобами.

На показник IP впливають (12):

$$IP = f_{IP}(a_{56}; a_{57}; a_{58}; a_{59}; a_{60}; a_{61}; a_{62}; a_{63}; a_{64}; a_{65}; a_{66}; a_{67}), \quad (12)$$

де a_{56} – питома вага інвестицій на інформатизацію у загальному обсязі інвестицій;

a_{57} – питома вага інвестицій у програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій в основний капітал;

a_{58} – ступінь об'єктивності інформації;

a_{59} – ступінь обміну інформацією між персоналом підприємства;

a_{60} – ступінь забезпечення інформацією щодо зовнішнього оточення підприємства;

a_{61} – ступінь забезпечення інформацією щодо внутрішнього середовища підприємства;

a_{62} – ступінь достовірності інформації;

a_{63} – ступінь адекватності інформації;

a_{64} – ступінь доступності інформації;

a_{65} – ступінь актуальності інформації;

a_{66} – ступінь релевантності інформації;

a_{67} – ступінь застосування наявної інформації.

Таким чином, розглянуто систему показників моделювання рівня ОЗАІД підприємства з n -входами та одним виходом.

У результаті покрокового вирішення задачі отримаємо комплексну оцінку ОЗАІД на рівні підприємства, яка являє собою інтегральну оцінку структурних елементів (кількісних та якісних показників). За критерій рівня ОЗАІД матимемо число ОЗАДІ [0, 100]. Чим вищий рівень розвитку ОЗАІД на підприємстві, тим він ближче до 100.

Вибір основних факторів впливу на рівень ОЗАІД підприємства, які є входними параметрами моделі, ґрунтувався на попередньо здійсненому логічному аналізі. Проте розглянутий набір показників є одним із можливих варіантів і може формуватися індивідуально залежно від специфіки підприємства.

Етап 2. Опис лінгвістичних змінних.

Лінгвістичною називається змінна, яка приймає значення з множини слів чи словосполучень деякої природної мови. Формально лінгвістична змінна описується такою п'ятіркою (кортежем) (13):

$$\langle x; T; U; G; M \rangle, \quad (13)$$

де x – ім'я змінної;

T – терм-множина, кожен елемент якої задається нечіткою множиною на універсальній множині U ;

G – синтаксичні правила (часто у вигляді граматики), які породжують назви термів;

M – семантичні правила, які задають функції належності нечітких термів, породжених синтаксичними правилами з G [4, с. 138].

Для входних кількісних змінних як універсальну множину U термів можна прийняти весь можливий діапазон значень відповідного параметра (від мінімального до максимального значення). Стосовно якісних параметрів, то для них було прийнято певну штучну шкалу (бали) (14).

$$U = (u; \bar{u}), \quad (14)$$

де u (\bar{u}) – мінімальне та максимальне значення показника.

У табл. 1 наведено приклад лінгвістичних змінних нечіткої моделі комплексної оцінки ОЗІД для часткового показника «Процес генерації ідей». Таблицю розроблено та змістовно обґрунтовано на основі експертного оцінювання, законів, вимог, положень підприємства, галузевих стандартів.

Вихідна змінна – ОЗАІД набуватиме значення: низький (Low), нижче середнього (Low Medium), середній (Medium), вище середнього (High Medium), високий (High) на універсальній множині (0-100 балів). Можливий інтервал зміни кожного параметра був заданий від двох до п'яти лінгвістичних термів. Це дає змогу детально розглянути та проаналізувати дію факторів із більшим та меншим ступенями впливу.

Етап 3. Визначення функцій належності лінгвістичних термів.

Функція належності відображає елементи з універсальної множини певної лінгвістичної змінної на множину чисел в інтервалі $[0;1]$, які вказують ступінь належності кожного елемента універсальної множини до нечіткого терму. У низці випадків використовують типові форми функцій належності (в параметричній формі), тоді задача побудови зводиться до визначення її параметрів [4, с. 23].

Найбільшого поширення отримали трикутна, трапецієвидна, гаусова і сигмоїдальна функції належності [4, с. 22]. Конкретний вигляд функції визначається потребами досліджуваної предметної сфери.

Як зазначено у роботі [4, с. 53], на практиці зручно використовувати ті функції належності, які допускають аналітичне представлення у вигляді деякої простої математичної функції.

Таблиця 1

Приклад можливих значень лінгвістичних змінних нечіткої моделі комплексної оцінки ОЗАІД на прикладі структурного елемента «Процес генерації ідей»

Параметр	Назва лінгвістичної змінної (x)	Універсальна множина (U)	Лінгвістичні теми (T)
1	2	3	4
a ₃₂	середня кількість запропонованих інноваційних ідей на одного працівника на місяць (the average number of proposed innovation ideas per employee per month)	0 – 3 бали	Low (низький), Low Medium(нижче середнього), Medium (середній), High (високий)
		0 – відсутність ідей	
		1 – 1 ідея	
		2 – 2 ідеї	
		3 – 3 і більше ідей	
a ₃₃	середня кількість утілених інноваційних ідей на підприємстві за рік (the average number of innovative ideas embodied in the company for the year)	0 – 3 бали	Low (низький), Low Medium(нижче середнього), Medium (середній), High (високий)
		0 – 0-3 ідеї	
		1 – 4-10 ідей	
		2 – 11-15 ідей	
		3 – більше 15 ідей	
a ₃₄	рівень ефективності комунікацій під час генерації ідей (efficiency of communications during the idea generation)	0 – 100%	Low (низький), Low Medium(нижче середнього), Medium (середній), High Medium (вище середнього), High (високий)
		0 – 10% – низький	
		11 – 49% – нижче середнього	
		50 – 80% – середній	
		81 – 90% – вище середнього	
91 – 100% – високий			
a ₃₅	рівень забезпеченості якісною інформацією, яка характеризує параметри «внутрішнього середовища» та «зовнішнього оточення» (level of supply quality information, which characterized parameters of «internal and external environment»)	0 – 100%	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
		0 – 30% – низький	
		31 – 80% – середній	
		81 – 100% – високий	
a ₃₆	ступінь використання окремих показників баз даних, форм документів підприємства (reliance on individual indicators database of forms of enterprise)	0 – 100%	Low (низький), Medium (середній), High (високий)
		0 – 30% – низький	
		31 – 80% – середній	
		81 – 100% – високий	

Це спрощує не лише відповідні числові розрахунки, а й зменшує обчислювальні ресурси, необхідні для збереження окремих значень цих функцій належності.

Тому було використано найбільш прості, наочні та найчастіше у використанні трикутну та трапецієвидну функції належності, які належать до кусково-лінійних функцій. У розглянутому прикладі для якісних змінних доцільним є використання трикутної, а для кількісних – трапецієвидної функції належності, які найкраще будуть відображати ці залежності. Трикутна функція належності у загальному випадку може бути задана аналітично таким виразом (14) [4, с. 54]:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a}, & a \leq x \leq b, \\ \frac{c-x}{c-b}, & b \leq x \leq c \\ 0, & c \leq x \end{cases} \quad (14)$$

де a, b, c – деякі числові параметри, які приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \leq b \leq c$;

(a, c) – носій нечіткої множини – песимістична оцінка нечіткого числа;

b – координата максимуму – оптимістична оцінка нечіткого числа.

Трапецієвидна функція належності у загальному випадку може бути задана аналітично таким виразом (15) [4, с. 55]:

$$\mu(x) = \begin{cases} 0, & x \leq a \\ \frac{x-a}{b-a} / d, & a \leq x \leq b, \\ \frac{c-x}{c-b} / d, & b \leq x \leq c \\ 0, & c \leq x \end{cases} \quad (15)$$

де a, b, c, d – деякі числові параметри, які приймають довільні дійсні значення і впорядковані відношенням: $a \leq b \leq c \leq d$;

(a, d) – носій нечіткої множини – песимістична оцінка нечіткого числа;

(b, c) – ядро нечіткої множини – оптимістична оцінка нечіткого числа.

Типова структура системи нечіткого виведення містить такі модулі [6, с. 37]: фазифікатор, який перетворює фіксований вектор факторів, що впливають (X) у вектор нечітких множин X , необхідних для нечіткого виведення; нечітка база знань, яка містить інформацію про залежність $Y=f(X)$ у вигляді лінгвістичних правил «якщо, то»; функції приналежності, які використовуються для представлення лінгвістичних термів у вигляді нечітких множин; машина нечіткого логічного виведення, яка на основі правил бази знань визначає значення вихідної змінної у вигляді нечіткої множини (Y), що відповідає нечітким значенням вхідних змінних (X); дефазифікатор, який перетворює вихідну нечітку множину (Y) в чітке число (Y). Нечіткою базою знань називається сукупність нечітких правил «якщо, то», які задають взаємозв'язок між входами та виходами досліджуваного об'єкту. Формат нечітких правил матиме такий вигляд.

Алгоритми нечіткого виведення розрізняються переважно виглядом правила нечіткої імплікації, яке використовується.

Якщо, наприклад, базу знань організують два нечітких правила виду (16) [6, с. 38]:

$$\begin{aligned} & \text{П}_1: \text{якщо } x \in A_1 \text{ та } y \in B_1, \text{ тоді } z \in C_1; \\ & \text{П}_2: \text{якщо } x \in A_2 \text{ та } y \in B_2, \text{ тоді } z \in C_2, \end{aligned} \quad (16)$$

де x та y – імена вхідних змінних;

z – ім'я змінної виведення;

$A_1, A_2, B_1, B_2, C_1, C_2$ – деякі нечіткі множини, задані функціями належності $\mu_{A1}(x), \mu_{A2}(x), \mu_{B1}(y), \mu_{B2}(y), \mu_{C1}(z), \mu_{C2}(z)$, при цьому чітке значення z_0 необхідно визначити на основі приведеної інформації і чітких значень x_0, y_0 .

Використаємо нечітке логічне виведення Мамдані, оскільки це дає змогу найбільш прозоро задати значення змінних нечіткими термами та найкраще їх інтерпретувати. Результати нечіткого виведення Мамдані традиційно дефазифікуються за методом центра тяжіння [4, с. 189].

Вивід у формі алгоритму Мамдані математично можна представити так [4, с. 190]:

1. Введення нечіткості: знаходяться ступені істинності для передумов кожного правила: $\mu_{A1}(x_0), \mu_{A2}(x_0), \mu_{B1}(y_0), \mu_{B2}(y_0)$.
2. Нечіткий вивід: знаходяться рівні «відсічення» для передумов кожного з правил (із використанням правила мінімуму) (17):

$$a_1 = A1(x_0) \wedge B1(y_0) \mu(x) \quad (17)$$

$$a_2 = A2(x_0) \wedge B2(y_0) \mu(x),$$

де \wedge операція логічного мінімуму (\min) [4, с. 191].

Потім знаходяться «усічені» функції належності (18):

$$C'_2(z) = (a_2 \wedge C_2(z)) \quad (18)$$

$$C'_1(z) = (a_1 \wedge C_1(z)).$$

3. Композиція: відбувається об'єднання знайдених усічених функцій із використанням операції МАКСИМУМ (\max , позначена далі як \vee), що призводить до отримання підсумкової нечіткої підмножини для змінної виходу з функцією належності (19) [4, с. 192]:

$$\begin{aligned} \mu \sum(z) &= \mu C(z) = \mu C'_1(z) \vee \mu C'_2(z) = \\ &= (a_1 \wedge \mu C_1(z)) \vee (a_2 \wedge \mu C_2(z)) \end{aligned} \quad (19)$$

4. Приведення до чіткості (для знаходження z_0) виконується центроїдним методом (як центр тяжіння для кривої функції належності):

$$z_0 = \frac{\int z * M(z) dz}{\int M(z) dz}, \quad (20)$$

Ω – область визначення функції $\mu \sum(z)$ [4, с. 194].

Продемонструємо побудову моделі оцінки ОЗІД одного з обраних експертів, яка відображає його досвід та розуміння причинно-наслідкових зв'язків між вхідними і вихідним параметром досліджуваної системи (рис. 2).

Нечітке виведення Мамдані буде виконуватися на базі знань, яка представлена в табл. 2, всі значення вхідних та вихідних змінних бази задано нечіткими множинами.

Відзначимо, що чим більше правил задано, тим точніший результат на виході. Вага правила – число в діапазоні $[0;1]$, що характеризує суб'єктивну міру впевненості експерта щодо висловлення.

Далі виводяться нечіткі логічні рівняння, які будуть використовуватися для обчислення значення вихідного параметра за фіксованих значень вхідних параметрів. Рівняння отримують із нечітких логічних висловлювань, замінюючи терми лінгвістичних змінних відповідними функціями належності, а

операції «і» та «або» – операціями знаходження мінімуму (\wedge) та максимуму (\vee) відповідно. В розглянутому прикладі система логічних рівнянь прийме вигляд (рис. 3):

У результаті опрацювання правил та проведення операцій над нечіткими множинами буде отримано інтегральну оцінку ОЗАІД підприємства, виражену чітким числом. На основі отриманої інтегральної оцінки ОЗАІД можна зробити висновок стосовно стану організаційного забезпечення для активізації інноваційної діяльності (низький, нижче середнього, середній, вище середнього, високий).

Етап 4. Перевірка моделі на адекватність.

Перевірку на адекватність створеної моделі можемо здійснити за допомогою вводу реальних даних за введення таких вхідних значень ($a_{32}=1; a_{33}=12; a_{34}=70; a_{35}=30; a_{36}=23$).

У результаті моделювання отримаємо, що ефективність процесу генерації ідей дорівнює (50), що є середнім рівнем значення показника (згідно з указаними лінгвістичними термами та функціями приналежності).

Висновки. Отже, розроблено модель комплексної оцінки ОЗАІД за допомогою нечіткої логіки та з використанням пакету Fuzzy Logic Toolbox обчислювальної системи Matlab. Запропонована модель комплексної оцінки ОЗАІД дає змогу: проаналізувати якісні та кількісні показники складових елементів, визначити стан та рівень розвитку кожного окремого елемента, що значно поліпшує ефективність формування необхідного організаційного забезпечення. Дана модель не передбачає встановлення взаємозв'язку між факторами та кінцевою змінною за рахунок попередніх даних. Цю функ-

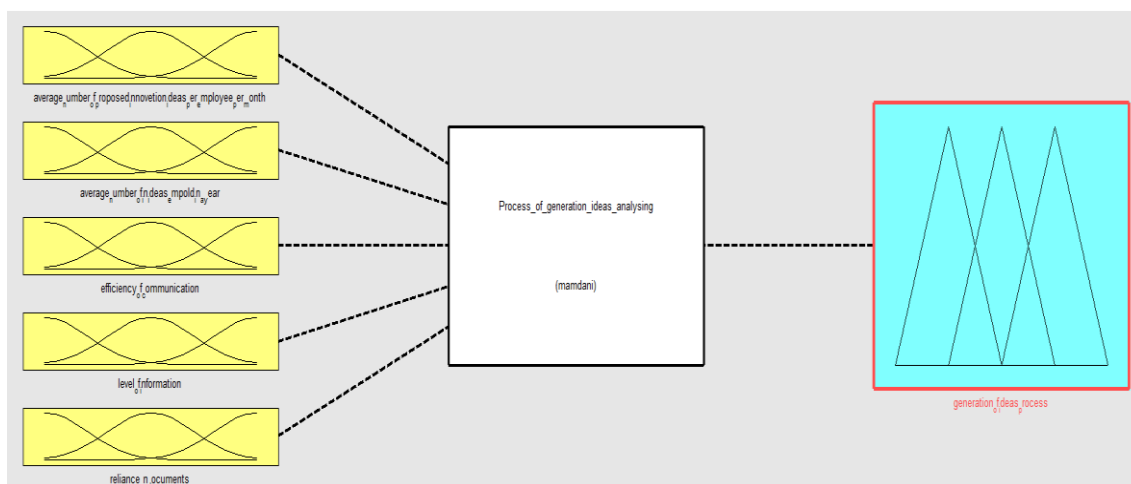


Рис. 2. Загальна схема нечіткої системи процесу оцінки генерації ідей

Таблиця 2

Матриця знань для моделювання компоненту «Процес генерації ідей» (умовний приклад)

Значення лінгвістичної теми на вході					Значення на виході ПІ	Вага правила
a_{32}	a_{33}	a_{34}	a_{35}	a_{36}		
Low	none	none	none	none	Low	1
Low	Low	none	none	none		
Low	Low	Low	none	none		
Low	Low	Low	Low	none		
Low	Low	Low	Low	Low		
Low	Low Medium	Low	Low	Low	Low Medium	1
Low Medium	Low Medium	Low	Low	Low		
Low Medium	Low Medium	Low	Low	Low		
Low	Low Medium	Low Medium	Low	Low		
Medium	Low Medium	Low Medium	Low	Low	Medium	1
Medium	Medium	Low Medium	Low	Low		
Medium	Medium	Medium	Low	Low		
Medium	Medium	Medium	Medium	Low		
Medium	Medium	Medium	Medium	Medium		
High	Medium	Medium	Medium	Medium	High	1
High	High	Medium	Medium	Medium		
High	High	High	Medium	Medium		
High	High	High	High	Medium		
High	High	High	High	High		

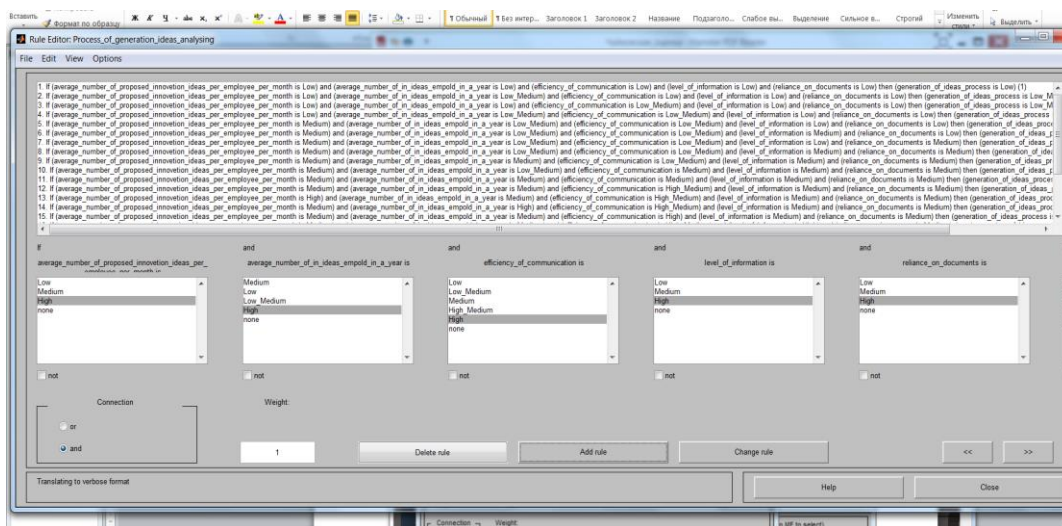


Рис. 3. Система логічних рівнянь для визначення лінгвістичної теми «Процес генерації ідей»

цію виконує набір правил. Базу знань може бути доповнено або виключено показники. Недоліком розробленої моделі є її відносна громіздкість, що передбачає використання засобів Matlab. Подальші дослідження будуть спрямовані на адаптацію запропонованої моделі оцінки до конкретного підприємства.

Література:

1. Бакан Г.М. Вступ до теорії експертних систем та баз знань / Г.М. Бакан. – К. : Київський університет, 2005. – 90 с.
2. Бобришева Г.О. Управління інтелектуальним капіталом організації / Г.О. Бобришева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2011/iem/bobrisheva/diss/index.htm>.
3. Дьяконов В.П., Круглов В.В. MATLAB 6.5 SP1/7 SP2 + Simulink 5/6. Инструменты искусственного интеллекта и биоинформатики. / В.П. Дьяконов, В.В. Круглов – М. : СОЛОН-ПРЕСС, 2006. – 456 с.
4. Леоненков А.В. Нечёткое моделирование в среде MATLAB / А.В. Леоненков – СПб. : БХВ – Петербург, 2003. – 736 с.
5. Лялин В.Е. Нечеткий и дифференциальный подходы к моделированию интеллектуального капитала организации / В.Е. Лялин, А.Д. Воловник // Искусственный интеллект. – 2006. – № 3. – С. 429-435.
6. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику / С.Д. Штовба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nsu.ru/matlab/MatLab_RU/fuzzylogic/book1/index.asp.htm.
7. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети / А.П. Ротштейн. – Вінниця : Універсум-Вінниця, 1999. – 320 с.
8. Stewart T.A. Intellectual Capital – The New Wealth of Organizations, Doubleday, New York, NY, 1997. – P. 67.

Демченко А.В. Применение аппарата нечеткой логики при формировании комплексной оценки организационного обеспечения активизации инновационной деятельности

Аннотация. На основе аппарата нечеткой логики разработана иерархическая модель комплексной оценки организационного обеспечения активизации инновационной деятельности, которая позволяет использовать экспертную информацию об объекте исследования в виде логических правил; синтезировать количественные и качественные показатели в единый интегральный показатель структурных элементов системы.

Ключевые слова: нечеткая база знаний, комплексная модель оценки, интегральный показатель, нечеткая логика, организационное обеспечение активизации инновационной деятельности.

Demchenko H.V. Application of fuzzy logic apparatus in the formation of complex estimation of organizational support for the activation of innovative activity of the industrial enterprise

Summary. A hierarchical model of integrated assessment of the organizational support for the activation of innovative activity based on fuzzy logic is developed. It makes possible to use expert knowledge about the subject; to combine quantitative and qualitative indicators into a single integral index of structural elements of a system.

Keywords: fuzzy knowledge base, complex estimation model, integral index, fuzzy logic; organization support for activation of innovative activity.

*Дем'яненко К.А.,
аспірант кафедри екологічного менеджменту та підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. У статті визначено модель оцінки впливу основних екологічних аспектів кондитерських підприємств, таких як обсяг відходів та екологічних витрат, що безпосередньо впливають на ефективність екологічного менеджменту, а також на зниження собівартості, збільшення прибутків та зростання конкурентоспроможності.

Ключові слова: відходи, екологічні витрати, екологічний менеджмент, конкурентоспроможність, індекс Херфіндаля-Хіршмана.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність підприємств в умовах глобалізації завжди була об'єктом активних дискусій вітчизняних та зарубіжних науковців. Чільне місце в активних дискусіях останні півріччя в контексті сталого розвитку посідає й проблематика екологічного менеджменту та його впровадження задля досягнення збалансованого розвитку. Останнім часом досить активно постають питання, як забезпечити сталий розвиток і тим самим не втратити економічну ефективність підприємств і не знизити конкурентоспроможність зокрема. Саме тому пошук шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств з впровадженням екологічного менеджменту є надзвичайно актуальним, особливо із загостренням кризових явищ в економіці і втраті зовнішніх ринків збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам екологічного менеджменту присвятили свої праці такі науковці, як І.І. Дуднікова, Л.Ф. Кожушко, Г.І. Купалова та ін. В їхніх роботах висвітлюються питання побудови ефективної системи екологічного менеджменту, проведення екологічного аудиту, державної екологічної політики, впровадження принципів «зеленого» бізнесу, правового регулювання екологічного менеджменту. Методи кількісної оцінки та аналізу конкурентоспроможності розглядали такі вчені, як Р.А. Фахутдінов, З.С. Варналій, Х. Фасхієва та ін., які досліджували проблеми конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах, а також класичні методи оцінки рівня конкурентоспроможності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість праць із проблематики конкурентоспроможності та екологічного менеджменту детально досліджує окремі аспекти конкурентоспроможності товарів, підприємства, окремих регіонів, а також впровадження екологічного менеджменту в сучасних умовах розвитку в контексті сталого розвитку. Проте, незважаючи на спроби оцінити екологічний менеджмент та конкурентоспроможність, більшість праць має фрагментарний характер, висвітлюючи або економічний аспект, або екологічний, або ж намагаються звести до економіко-екологічної ефективності. Однак і досі відсутні моделі оцінки впливу впровадження екологічного менеджменту кондитерськими підприємствами на фінансово-економічні показники діяльності та їх конкурентоспроможність.

Мета статті полягає в оцінюванні впливу екологічного менеджменту на конкурентоспроможність кондитерських підприємств за допомогою моделювання.

Вклад основного матеріалу дослідження. Кондитерська галузь є дуже вагомою в структурі національного господарства, як і деякі інші. Проте в умовах стрімкості глобалізаційних процесів, а також активного поширення концепції сталого розвитку постає дуже актуальне питання: як підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність, упроваджуючи екологічний менеджмент, який необхідний для функціонування в руслі екологізації виробництва, адже впровадження екологічного менеджменту передбачає колосальні витрати на встановлення очисних споруд, новітніх технологій, зменшення обсягів відходів та їх утилізацію, зменшення екологічних ризиків тощо. Так, для багатьох підприємств зрозуміло, що такі інвестиції, обтяжливі нині, в майбутньому принесуть вигоду у вигляді скорочення екологічних витрат і платежів, зниження собівартості за рахунок зменшення матеріалоемності виробництва та отримання конкурентних переваг і зростання конкурентоспроможності у цілому. В даній роботі за допомогою методів моделювання буде досліджено безпосередній вплив екологічного менеджменту, зокрема регулювання екологічних аспектів, таких як відходи, на зменшення собівартості, збільшення прибутку та зростання конкурентоспроможності і зростання частки підприємства на ринку.

У статті ми дослідимо ефекти діяльності екологічного менеджменту підприємств та їх вплив на фінансові результати, що розвиваються в часі. Тобто інформаційною базою дослідження є набір часових даних окремих підприємств кондитерської галузі. Такі показники формують тривимірну таблицю (чистий прибуток, час, підприємство).

Панельні дані являють собою простежені в часі просторові мікроекономічні вибірки, тобто вони складаються зі спостережень одних і тих самих економічних одиниць, які здійснюються в послідовні періоди часу. Панельні дані мають три виміри: ознаки – об'єкти – час. Їх використання дає низку істотних переваг під час оцінки параметрів регресійних залежностей, оскільки вони дають змогу проводити як аналіз часових рядів, так і аналіз просторових вибірок. За допомогою подібних даних вивчають мікроекономічні закономірності, а також оцінюють результативність державних програм у галузі соціальної політики [6].

Панельні дані, або панель, утворюються так. Припустимо, що ми маємо N одиниць спостереження ($i = \overline{1, N}$), причому для кожної одиниці (осіб, домогосподарств, фірм, галузей промисловостей, країн тощо) ми спостерігаємо набір показників з T ($t = \overline{1, T}$) періодів часу. Через y_{it} будемо позначати значення залежної змінної для i -ї в момент часу t . Набір значень K незалежних змінних, не включаючи константу, позначимо через x'_{it} . Лінійну модель можна записати так:

$$y_{it} = \alpha_i + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it},$$

де β – вектор параметрів, які характеризують граничний ефект незалежних змінних на залежну. Це означає, що ефекти від зміни x однакові для всіх одиниць в усіх спостереженнях є однаковими. Але середні змінні можуть змінюватися від одиниці до одиниці. Отже, α_i відображає дію факторів, які є специфічними від одиниці до одиниці, але не змінюються протягом часу. У стандартному випадку припускають, що ε_{it} незалежні й однаково розподілені з нульовим середнім і дисперсією σ_ε^2 . Якщо α_i трактуються як фіксовані невідомі параметри, модель називається моделлю з фіксованими ефектами. Моделі з панельними даними дають змогу аналізувати зміни на індивідуальному рівні. Дослідження показали, що оцінювання за панельними даними є переважно більш ефективним порівняно із ситуацією, коли доступний такий самий обсяг даних, але дані утворюються в результаті вибору різних одиниць у кожний період часу. Моделі з панельними даними є більш стійкими щодо пропущених змінних, похибок вимірювання та наявності ендогенних змінних серед регресорів [7].

Для внутрішньогалузевого економічного аналізу ефективно користуватися панельними регресіями з фіксованими ефектами. Такі моделі дають змогу виділити середні галузеві закономірності та індивідуальні особливості підприємства.

Модель із фіксованими ефектами є моделлю з лінійної регресії, в якій константи змінюються від одиниці до одиниці

$$y_{it} = \alpha_i + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it}$$

$$\varepsilon_{it} \sim i.i.d.(0, \sigma_\varepsilon^2)$$

Припустимо також, що всі x_{it} незалежні від усіх ε_{it} . Цю модель можна записати в рамках стандартної моделі регресії з використанням фіктивної змінної для кожної одиниці і в моделі

$$y_{it} = \sum_{j=1}^N \alpha_j d_{ij} + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it},$$

де $d_{ij} = 1$ для $i=j$ і $d_{ij} = 0$ у протилежному випадку.

Отже, модель можна оцінити звичайним методом найменших квадратів, однак у цьому разі модель міститиме велику кількість невідомих параметрів. Однак можна вчинити простіше. Можна показати, що ті ж самі оцінки β можна знайти з регресії з використанням даних у формі відхилень від середніх за одиницями. Спочатку зауважимо, що

$$\bar{y}_i = \alpha_i + x_i'\beta + \bar{\varepsilon}_i,$$

$$\bar{y}_i = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T y_{it},$$

решта середніх утворюються аналогічно. Далі, запишемо

$$y_{it} - \bar{y}_i = (x_{it} - \bar{x}_i)'\beta + (\varepsilon_{it} - \bar{\varepsilon}_i).$$

МНК-оцінка β , знайдена за цією моделлю з перетвореними даними, називається оцінкою з фіксованими ефектами. Позначимо її через $\hat{\beta}_{FE}$. Оцінки α_i знаходяться так:

$$\hat{\alpha}_i = \bar{y}_i - \bar{x}'_i \hat{\beta}_{FE}.$$

Оцінки є незміщеними в припущенні, що $Mx_{it}\varepsilon_{it} = 0$, для всіх s і t .

У регресійному аналізі прийнято припускати, що всі фактори, які діють на залежну змінну, але які не входять до рівняння, явно моделюються за допомогою збурень. У нашому випадку це призводить до припущення, що α_i є випадковими факторами, незалежними й однаково розділеними відносно одиниць спостережень. Таким чином, модель можна записати у вигляді

$$y_{it} = \mu + \alpha_i + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it},$$

$$\varepsilon_{it} \sim i.i.d.(0, \sigma_\varepsilon^2); \alpha_i \sim i.i.d.(0, \sigma_\alpha^2),$$

причому $\alpha_i + \varepsilon_{it}$ інтерпретується як похибка, яка складається з двох компонентів:

1) компоненту, специфічного для кожної одиниці спостережень, який не змінюється в часі;

2) залишкового компоненту, який припускається некорельованим в часі.

Таким чином, кореляція збурень у часі виникає завдяки ефектам α_i , пов'язаних з одиницями спостережень. Отже, залишилися записати структуру цієї кореляції та застосувати узагальнений метод найменших квадратів. Із погляду обмежень найбільш простою процедурою є така. Слід знайти оцінки звичайного методу найменших квадратів у моделі за перетвореними даними:

$$y_{it} - \bar{y}_i = \mu(1 - \delta) + (x_{it} - \bar{x}_i) + u_{it},$$

$$\text{де } \delta = 1 - \Psi^{1/2}.$$

$$\text{де } \Psi = \frac{\sigma_\varepsilon^2}{\sigma_\varepsilon^2 + \sigma_\alpha^2}.$$

На практиці σ_ε^2 і σ_α^2 невідомі, тому їх потрібно оцінювати.

Оцінка σ_ε^2 знаходиться з моделі з фіксованими ефектами. Оцінка σ_α^2 знаходиться за формулою:

$$\hat{\sigma}_\alpha^2 = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N e_i^2 - \frac{1}{T} \sigma_\varepsilon^2,$$

де e_i – залишки звичайного методу найменших квадратів в моделі

$$y_{it} = \mu + \alpha_i + x'_{it}\beta + \varepsilon_{it}, i = 1, N.$$

Оцінки, одержані за допомогою описаного варіанту узагальненого методу найменших квадратів, називаються оцінками з випадковими ефектами, позначаються $\hat{\beta}_{FE}$ (random effects estimator). Загалом моделі з фіксованими ефектами слід надавати перевагу тоді, коли вибрані одиниці спостережень становлять всю або значну частину невеликої популяції (країни, великі компанії, галузі). У таких випадках наголос часто робиться на відмінностях між одиницями спостережень. Якщо сукупність одиниць спостережень утворюється як вибірка з великої популяції і наголос робиться на граничних ефектах пояснюючих змінних, перевагу слід віддати моделі з випадковими ефектами.

Для побудови моделі панельних даних використаємо статистику показників діяльності трьох основних підприємств кондитерської галузі: «Рошен» (два заводи), «Конті» та «А.В.К.». Період даних – 10 років (2006–2015 рр.). Тобто такі дані утворюють панель із чотирма просторовими значеннями в 10 часових періодах.

Отже, дослідимо такий екологічний аспект діяльності кондитерських підприємств, як відходи. Графічний та регресійний аналіз виконаємо у статистичному пакеті Gretl, де 1 – «Рошен» (Київ); 2 – «Рошен» (Кременчук); 3 – «Конті» (Донецьк); 4 – «А.В.К.».

Поєднуючи інформацію з рис. 1–4, можна сказати, що всі підприємства в період 2012–2015 рр. демонструють стійку тенденцію до зменшення накопичення відходів. Це пов'язано з тим, що підприємства почали впроваджувати екологічний менеджмент і здійснювати регулювання відходів виробництва у бік їх зменшення.

На рис. 5 показано динаміку затрат екологічного менеджменту підприємств кондитерської галузі. Більшість підприємств мають тенденцію обмежувати такі витрати, але «Рошен-Київ» демонструє тенденцію до підвищення. Порівняльний аналіз кореляцій показує, що чистий прибуток підприємств галузі залежить від коефіцієнтів рентабельності. Виручка залежить від собівартості, рентабельності власного капіталу та активів. Рентабельність активів залежить від прибутку, виручки, собівартості та коефіцієнтів рентабельності власного капіталу та активів.

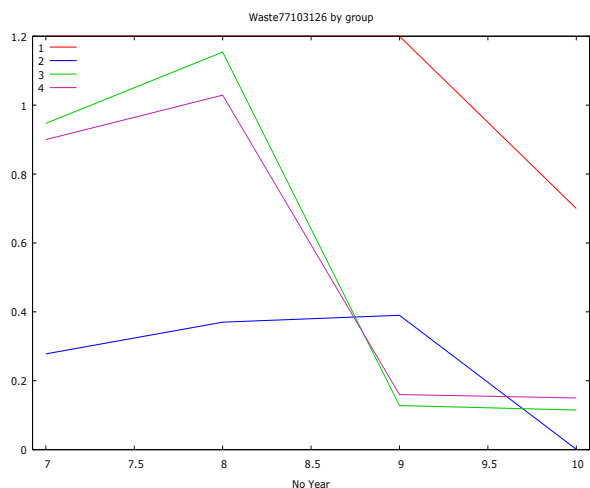


Рис. 1. Динаміка накопичення відходів групи 7710.3.1.26 «Рошен»-Київ», «Рошен»-Кременчук», «Конті» та «А.В.К.»

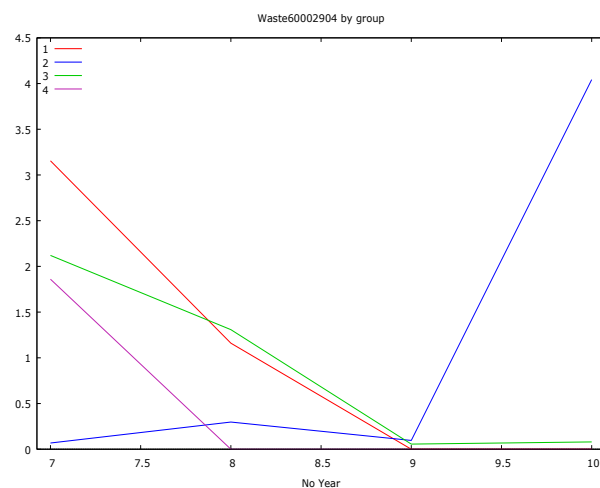


Рис. 2. Динаміка накопичення відходів групи 6000.2.9.04 «Рошен»-Київ», «Рошен»-Кременчук», «Конті» та «А.В.К.»

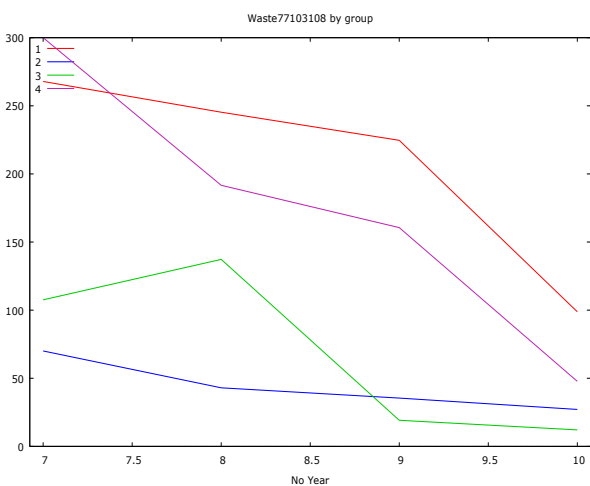


Рис. 3. Динаміка накопичення відходів групи 7710.3.9.08 «Рошен»-Київ», «Рошен»-Кременчук», «Конті» та «А.В.К.»

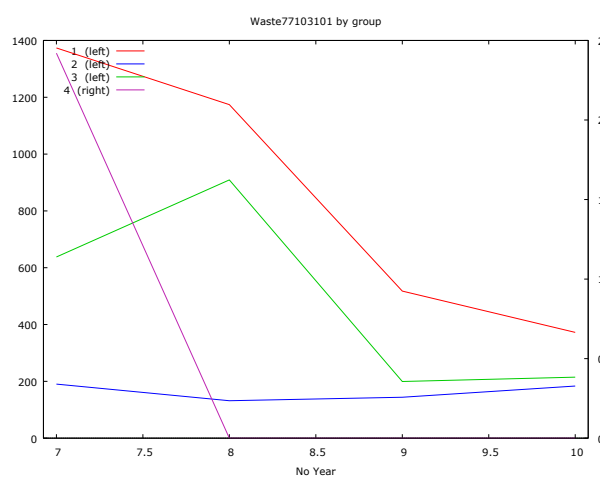


Рис. 4. Динаміка накопичення відходів групи 7710.3.1.01 «Рошен»-Київ», «Рошен»-Кременчук», «Конті» та «А.В.К.»

Джерело: розроблено автором за матеріалами статистичної екологічної звітності підприємств

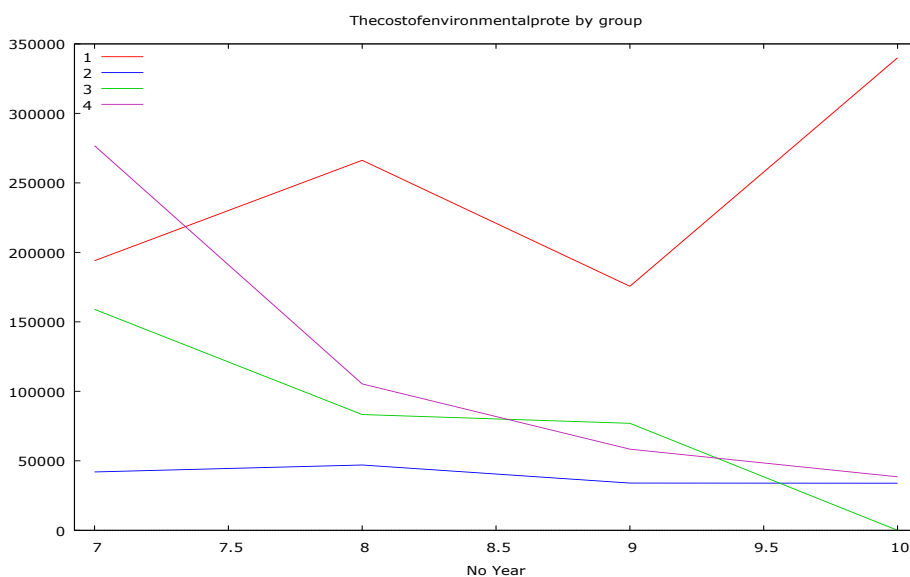


Рис. 5. Динаміка екологічних витрат «Рошен»-Київ», «Рошен»-Кременчук», «Конті» та «А.В.К.»

Джерело: розроблено автором за матеріалами статистичної екологічної звітності підприємств

Якщо підтверджується наявність причинно-наслідкового зв'язку між екологічним менеджментом та фінансовим результатом, то формалізуємо його у панельній регресії з фіксованими ефектами.

Розрахуємо модель панельної регресії (чистий прибуток):

Model 4: Fixed-effects, using 13 observations

Included 4 cross-sectional units

Time-series length: minimum 1, maximum 4

Dependent variable: NetProfit

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	-47638.5	1093.12	-43.5801	0.0005	***
Cost	0.156279	0.00162831	95.9763	0.0001	***
Profitability ofthesharecap	33162.2	143.008	231.8913	<0.0001	***
Theprofitability oftheinvolv	2792.39	45.4173	61.4830	0.0003	***
ReturnOnAssets	-75350.6	413.327	-182.3028	<0.0001	***
Waste60002904	-8038.17	168.493	-47.7064	0.0004	***
Waste77103108	253.717	7.20323	35.2227	0.0008	***
Waste77103101	-166.499	1.50684	-110.4957	<0.0001	***

Mean dependent var	142230.5	S.D. dependent var	238833.3
Sum squared resid	600840.8	S.E. of regression	548.1062
LSDV R-squared	0.999999	Within R-squared	0.999998
LSDV F(10, 2)	227845.9	P-value(F)	4.39e-06
Log-likelihood	-88.26358	Akaike criterion	198.5272
Schwarz criterion	204.7416	Hannan-Quinn	197.2498
rho	-0.208646	Durbin-Watson	1.837127

Joint test on named regressors -

Test statistic: $F(7, 2) = 123619$

with p-value = $P(F(7, 2) > 123619) = 8.08932e-006$

Test for differing group intercepts -

Null hypothesis: The groups have a common intercept

Test statistic: $F(3, 2) = 10458.5$

with p-value = $P(F(3, 2) > 10458.5) = 9.5608e-005$

Побудована модель показує наявність стійкої залежності між показником фінансового результату діяльності підприємства (чистий прибуток) галузі та собівартістю виробництва, коефіцієнтами рентабельності та нагромадженими відходами. Статистичний показник зв'язку $R\text{-squared} = 0.99999 > 1$, що свідчить про стійкий та надійний зв'язок у моделі. Модель є адекватною, оскільки загальне $P\text{-value}(F) = 0.000004$.

Тест на внутрішньогрупову різницю свідчить про статистичну відмінність між окремими підприємствами кондитерської галузі з імовірністю 99%, тобто вибір фіксованих ефектів зроблено обґрунтовано.

Отже, якість моделі підтверджує наявність спільних галузевих тенденцій розвитку. Так, у разі зростання собівартості на 1 грн. чистий прибуток у середньому по галузі зростає на 0,16 грн. (коефіцієнт у моделі біля фактору собівартості – Cost – рівний 0,156279) з імовірністю 99% ($1 - p\text{-value} = 0,9999$, $p\text{-value}$ коефіцієнту Cost рівне 0,0001). Це пояснюється вищою маржою та економічною ефективністю продукції вищої якості та ціни.

У разі зростання нагромадження відходів 7710.3.1.08 (брухт чорних металів дрібний інший) на 1 т чистий прибуток підпри-

ємства галузі зростає на 253,72 грн. Це виділяє дану групу відходів серед інших та свідчить про пов'язаність із розширенням виробничих процесів високомаржевих продуктів та попитом на брухт. Така пов'язаність із прибутком демонструє фінансовий запас галузі для наповнення фондів з метою ефективної утилізації таких відходів.

Уразі збільшення нагромадження відходів 7710.3.1.01 (макулатура паперова та картонна) на 1 т чистий прибуток скоротиться на 166,5 грн. Такий факт свідчить про можливість підприємств галузі інтенсифікувати зусилля щодо утилізації макулатури, що позитивно відобразиться на фінансових результатах підприємства.

При цьому індивідуальні відмінності компаній представлені фіксованими ефектами:

Co.	Фіксований ефект
1	64302.0
2	-12808.9
3	-100283.0
4	-424140.9

Тобто за рівних умов 1 «Рошен-Київ» отримає на 64 302 грн. більше прибутку, ніж у середньому по галузі, за рахунок немодельних факторів, таких як, наприклад, середовище ринку збуту, вертикальна інтеграція і т. д. Своєю чергою, за рівних всіх факторах 2 «Рошен-Кременчук» отримає на 12 808,9 грн. прибутку менше, ніж у середньому по галузі; 3 «Конті» – на 100 283 грн. менше і 4 «А.В.К.» – на 424 140,9 грн. менше.

Розрахуємо модель панельної регресії (дохід):

Model 16: Fixed-effects, using 13 observations

Included 4 cross-sectional units

Time-series length: minimum 1, maximum 4

Dependent variable: Revenue

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	-538383	73306.1	-7.3443	0.0862	*
Cost	1.82212	0.147991	12.3123	0.0516	*
Profitability ofthesharecap	-20834.4	11277.5	-1.8474	0.3158	
Theprofitability oftheinvolv	9738.15	4552.43	2.1391	0.2784	
ReturnOnAssets	29618.7	29632.3	0.9995	0.5001	
Waste60002904	9643.89	17393.3	0.5545	0.6777	
Waste77103108	-711.265	906.268	-0.7848	0.5764	
Waste77103101	-198.212	104.476	-1.8972	0.3088	
Waste77103126	179788	214999	0.8362	0.5566	

Mean dependent var	1093074	S.D. dependent var	1337677
Sum squared resid	1.35e+09	S.E. of regression	36711.54
LSDV R-squared	0.999937	Within R-squared	0.999598
LSDV F(11, 1)	1448.300	P-value(F)	0.020493
Log-likelihood	-138.4150	Akaike criterion	300.8301
Schwarz criterion	307.6095	Hannan-Quinn	299.4366
rho	-0.433811	Durbin-Watson	2.548072

Joint test on named regressors -

Test statistic: $F(8, 1) = 310.955$

with p-value = $P(F(8, 1) > 310.955) = 0.0438321$

Test for differing group intercepts -
 Null hypothesis: The groups have a common intercept
 Test statistic: $F(3, 1) = 224.342$
 with $p\text{-value} = P(F(3, 1) > 224.342) = 0.0490303$

Co.	Фіксовані ефекти
1	-146808
2	-92134
3	-537114
4	-3894754

Побудована модель показує наявність нестійкої залежності між показником фінансового результату діяльності підприємства (виручка) галузі та собівартістю виробництва та нагромадженими відходами. Статистичний показник зв'язку $R\text{-squared} = 0.999937 > 1$, що свідчить про можливий зв'язок у моделі. Модель є адекватною, оскільки загальне $P\text{-value}(F) = 0.020493 < 0.05$. Але всі фактори, крім собівартості, не мають значного впливу на залежну змінну виручки.

Такі невпевнені результати моделі зумовлені різкими коливаннями виручки за період 2013–2015 рр. унаслідок зміни зовнішньої кон'юнктури.

У разі зростання собівартості на 1 грн. виручка в середньому по галузі зростає на 1,82 грн. з імовірністю 95%. Це пояснюється розширенням виробництва.

У разі зростання нагромадження відходів 6000.2.9.04 (бага-реї свинцеві зіпсовані або відпрацьовані) на 1 т виручка підприємства галузі зростає на 9 643,89 грн. Це виділяє дану групу відходів серед інших.

Ураховуючи висловлені обмеження моделі виручки, ми надалі використовуватимемо модель чистого прибутку. Підсумуємо модель фінансових результатів так:

Model 4: Fixed-effects, using 13 observations
 Included 4 cross-sectional units
 Time-series length: minimum 1, maximum 4
 Dependent variable: NetProfit

	Coefficient	Std. Error	t-ratio	p-value	
const	-47638.5	1093.12	-43.5801	0.0005	***
Cost	0.156279	0.00162831	95.9763	0.0001	***
Profitability ofthesharecap	33162.2	143.008	231.8913	<0.0001	***
Theprofitability oftheinvolv	2792.39	45.4173	61.4830	0.0003	***
ReturnOnAssets	-75350.6	413.327	-182.3028	<0.0001	***
Waste60002904	-8038.17	168.493	-47.7064	0.0004	***
Waste77103108	253.717	7.20323	35.2227	0.0008	***
Waste77103101	-166.499	1.50684	-110.4957	<0.0001	***

Mean dependent var	142230.5	S.D. dependent var	238833.3
Sum squared resid	600840.8	S.E. of regression	548.1062
LSDV R-squared	0.999999	Within R-squared	0.999998
LSDV F(10, 2)	227845.9	P-value(F)	4.39e-06
Log-likelihood	-88.26358	Akaike criterion	198.5272
Schwarz criterion	204.7416	Hannan-Quinn	197.2498
rho	-0.208646	Durbin-Watson	1.837127

Joint test on named regressors -

Test statistic: $F(7, 2) = 123619$
 with $p\text{-value} = P(F(7, 2) > 123619) = 8.08932e-006$

Test for differing group intercepts -
 Null hypothesis: The groups have a common intercept
 Test statistic: $F(3, 2) = 10458.5$
 with $p\text{-value} = P(F(3, 2) > 10458.5) = 9.5608e-005$

Така модель підсумовує залежність:

$$\begin{aligned} \text{Прибуток} = & -47638.5 + 0.156279 * \text{Собівартість} + \\ & + 33162.2 * \text{Рентабельність власного капіталу} + 2792.39 * \\ & * \text{Рентабельність залученого капіталу} - 75350.6 * \\ & * \text{Рентабельність активів} - 8038.17 * \text{Waste60002904} - \\ & - 166.499 * \text{Waste77103101} + 253.717 * \text{Waste77103108} \end{aligned}$$

Модель є статистично стійкою, надійною й адекватною. Це доводить статистично та економічно наявність функціональної залежності між екологічним менеджментом та фінансовими результатами діяльності.

У разі використання у виробництві та утилізації додаткової тонни відходів групи 7710.3.1.08 прибуток підприємства зростає за рахунок зростання продажів якісної продукції та продажу брухту на 253,717 грн. У середньому по галузі виручка у 238,12 рази перевищує чистий прибуток. Тобто у разі зростання прибутку на 253,717 грн. виручка зростає в середньому по галузі на 60405,09 грн. Користуючись розрахунковими даними, встановлено, що для «Рошен» виручка зростає на 0,29% (60 405 грн.=2323\$, 2323\$/800000=0,29%), для «Конті» – на 0,49%, та «А.В.К.» – на 0,86%. Тобто в середньому на 0,55% по галузі.

Тепер, моделюючи дані за обрахованого зростання виручки «Рошен» на 2323\$, їх загальна частка ринку зростає на 0,0724% (802 323\$/1 544 323\$-800 000\$/1 542 000\$), за зростання виручки «Конті» на 2 323\$ частка ринку – на 0,1043%, для «А.В.К.» – на 0,12422%. На середньому по галузі – на 0,1%. За значеннях часток ринку (за результатами 2015 р.), квадрат частки «Рошен» зростає на 1,775 ((35*1.000724)^2-35^2=1,775). Своєю чергою, квадрати часток інших компаній зменшуються на 0,48. Тобто загальний ефект індексу Херфіндаля-Хіршмана становитиме 1,295.

За аналогічного зростання частки «Конті» індекс Херфіндаля-Хіршмана скоротиться на 1,18, зростання частки «А.В.К.» – зменшення індексу Херфіндаля-Хіршмана на 1,84.

Підсумовуючи розрахунки, зростання відходів групи 7710.3.1.08 на 1 т має доведений статистичний та економічний ефект на індекс Херфіндаля-Хіршмана в межах [-1.84;+1.295]. Тобто показано вплив екологічного менеджменту на конкурентоспроможність підприємств кондитерської галузі та ринку загалом.

Такий зв'язок екологічного менеджменту та конкурентоспроможності відобразимо структурною моделлю (рис. 6).

Як бачимо, ефективний екологічний менеджмент є статистично-виміральною конкурентною перевагою кондитерської компанії ринку України.

Висновки. У ході проведеного дослідження нами було з'ясовано, що кондитерський ринок України має високий рівень концентрації. Зважаючи на це, рівень конкурентоспроможності можна підвищувати за рахунок зниження собівартості. У контексті сталого розвитку це можливо за рахунок упровадження ефективного екологічного менеджменту на кондитерських підприємствах. У ході розрахунків було визначено, що накопичення відходів та екологічні витрати безпосередньо впливають на зниження собівартості, зростання доходів та прибутків підприємств. За допомогою моделювання було з'ясовано, що ефективний екологічний менеджмент має прямий вплив на підвищення конкурентоспроможності як підприємств, так і галузі у цілому.



Рис. 6. Структурна модель «екологічний менеджмент → конкурентоспроможність підприємства»

Джерело: розроблено автором

Література:

1. Дуднікова І.І. Становлення і розвиток екологічного менеджменту: теоретико-методологічний контекст / І.І. Дуднікова // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – № 58. – С. 259–268.
2. Кожушко Л.Ф. Науково-практичні основи екологічного менеджменту осушуваних земель Полісся України : монографія / Л.Ф. Кожушко, П.М. Скрипчук. – Рівне : Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування, 2007. – 134 с.
3. Купалова Г.І. Формування ефективної системи екологічного менеджменту та аудиту / Г.І. Купалова, Д.К. Ульянова // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 1(11). – С. 48–53.
4. Варналій З.С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналій, О.П. Гармашова. – К. : Знання України, 2013. – 387 с.
5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспроможність організації в умовах кризи: економіка, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Маркетинг, 2002. – 892 с.
6. Ратникова Т.А. Введение в эконометрический анализ панельных данных / Т.А. Ратникова // Экономический журнал ВШЭ. – 2006. – № 2. – С. 267–316 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://library.hse.ru/e-resources/HSE_economic_journal/articles/10_02_06.pdf.
7. Комашко О.В. Прикладна економетрика : [навч. посіб.] / О.В. Комашко, Е.В. Раєвнева, Н.В. Румянцев ; за заг. ред. О.І. Черняка. – К., 2002. – 154 с.

Демьяненко Е.А. Модель оценки влияния экологического менеджмента на конкурентоспособность кондитерских предприятий

Аннотация. В статье определена модель оценки влияния основных экологических аспектов кондитерских предприятий, таких как количество отходов и экологических затрат, которые непосредственно влияют на эффективность экологического менеджмента, а также на уменьшение себестоимости, рост прибыли и конкурентоспособности.

Ключевые слова: отходы, экологические затраты, экологический менеджмент, конкурентоспособность, индекс Херфиндаля-Хиршмана.

Demianenko K.A. Model of assessment of the impact of environmental management on the competitiveness of confectionery enterprises

Summary. Ecological aspects of confectionery industry companies such as pollution, waste, and environmental costs are researched in the article. Also, their influence on the efficiency of environmental management and general competitiveness of companies is shown with the use of modelling.

Keywords: waste, environmental costs, environmental management, competitiveness, Herfindahl-Hirschman index.

Єгорова Г.А.,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

Анотація. У статті здійснено аналіз еволюції ринку злиттів та поглинань в Україні, на основі якого визначено та надано характеристику основним етапам його становлення. Виявлено специфічні риси, притаманні угодам, що укладаються на вітчизняному ринку, а також проаналізовано тенденції розвитку ринку на сучасному етапі.

Ключові слова: злиття та поглинання, рейдерство, приватизація, регулювання, динаміка ринку злиттів та поглинань.

Постановка проблеми. У сучасних умовах адаптації до нестабільного економічного середовища та виходу України на європейські ринки як повноцінного та повноправного гравця актуальним є створення стратегічних об'єднань підприємств шляхом злиття або поглинання, що дає змогу створити конкурентні переваги, диверсифікувати бізнес і збільшити частку ринку, скоротити витрати й удосконалити бізнес-процеси, збільшити дохідність та інвестиційну привабливість. Саме інтенсифікація інтеграційних процесів у її корпоративному секторі, як за участі резидентів, так й іноземних інвесторів, актуалізує потребу проведення аналізу особливостей і пошуку перспектив розвитку національного ринку злиттів і поглинань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження розвитку вітчизняного ринку злиттів та поглинань зробили такі вчені, як Д.О. Баюра, З.С. Варналій, О.М. Гончарова, Н.С. Скопенко, В.Є. Хаустова.

Мега статті полягає в ідентифікації та характеристиці основних етапів становлення та розвитку вітчизняного ринку злиттів та поглинань, а також виявленні специфічних рис його функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом усього періоду становлення України як самостійної держави одночасно відбувалося становлення ринку злиттів та поглинань, на якому укладалися угоди, що за правовою структурою можуть бути віднесені саме до процесів злиття та поглинання (конгломератних, горизонтальних, вертикальних, як дружнього, так і ворожого характеру).

У табл. 1 представлено основні хронологічні етапи розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні.

Характерними рисами становлення вітчизняного ринку злиттів та поглинань стали приватизація та рейдерство.

Процес приватизації в Україні відіграв роль одного з основних рушійних чинників економічних реформ, що створювали базис для економічних змін в умовах реформування власності, однак він став і головною ареною політичної боротьби.

Умовно можна виділити три етапи приватизації в Україні [3, с. 11–19]:

- початковий етап приватизації (1992–1994 рр.);
- масова приватизація (1995–1998 рр.);
- етап індивідуальної грошової приватизації (1999–2002 рр.).

Процес приватизації на першому етапі проходив значною мірою з ініціативи та за умовами трудових колективів («чер-

воного директорату») без залучення вітчизняних та іноземних інвесторів. Характерною рисою приватизаційного процесу на цьому етапі було те, що його об'єктами стали промислові гіганти, підприємства-монополісти, що належали до галузей, роздержавлення яких планувалося здійснювати на більш пізньому етапі із застосуванням приватизаційних сертифікатів, коли сформується необхідне ринкове середовище та інфраструктура. Натомість такі галузі, як торгівля, побутове обслуговування, громадське харчування, опинилися поза сферою першочергової приватизації [3].

Другий етап характеризувався зростанням темпів приватизації порівняно з попереднім етапом у 4,2 рази (з 11,9 тис. підприємств до 50 тис.). Протягом 1995–1998 рр. було приватизовано майже 50 тис. об'єктів, у тому числі понад 11 тис. середніх і великих підприємств [3]. Роздержавлення майна відбувалося переважно неконкурентним способом (58% від загальної кількості приватизованих підприємств). Однак разом із тим почали застосовуватися методики комерційних конкурсів і відкритих торгів, у результаті яких формувалася реальна ринкова ціна.

Об'єктивна необхідність упровадження нової методології та механізмів, які б забезпечували індивідуальний підхід до приватизації різних об'єктів із використанням грошей як єдиного можливого засобу платежу, сприяла структурним перетворенням в економіці. Програма Верховної Ради України на 1999 р. зосередила пріоритети та завдання приватизації на трьох основних напрямках: створення умов для приватних власників, які мають довгострокові інтереси у приватизації підприємств, у тому числі для іноземних інвесторів; сприяння підвищенню ефективності діяльності підприємств та створення конкурентного середовища; сприяння залученню коштів до державного бюджету. Фундаментальним принципом програми став принцип індивідуальної грошової приватизації, що передбачає насамперед вивчення попиту на об'єкт приватизації, визначення способу його продажу з урахуванням особливостей його виробничо-технічного, економічного та фінансового стану.

Другою характерною рисою становлення ринку злиттів та поглинань є рейдерство, яке тісно пов'язане з процесом приватизації.

С. Чернявський, О. Користін та Я. Монастирський, спираючись на результати дослідження західних науковців, стверджують, що рейдери в країнах із розвинутою економікою виконують роль «санітарів бізнесу», сприяючи економічному розвитку галузі. Таким чином, вирішують такі проблеми, як: усунення неефективного менеджменту; запобігання зловживанням мажоритарних акціонерів; реструктуризація компанії для підвищення ефективності її діяльності. Автори зазначають, що власники атакованої компанії навіть виграють від рейдерської атаки, оскільки вартість їх акцій збільшується. Фактично рейдерство є дієвим інструментом захисту інтересів міноритарних акціонерів [4, с. 97].

Етапи розвитку ринку злиттів та поглинань в Україні

Зародження ринку	1993-1998 рр.
Масова приватизація державного майна. Поява специфічного типу рейдерства (купівля акцій у трудового колективу за заниженими цінами). Придбання підприємств, які не потребують значних фінансових ресурсів, однак здатних приносити стабільний дохід. Придбання підприємств на основі банкрутства. Початок формування фінансово-промислових груп. Збільшення кількості угод зі злиття та поглинання за одночасного зниження їх прозорості.	Передумови: – структурна криза національної економіки; – лібералізація ринків; – становлення національного фондового ринку.
Перерозподіл власності	1998-2003 рр.
Перерозподіл власності після кризи 1998 р. Агресивні рейдерські захоплення. Зростання кількості операцій із застосуванням офшорних схем. Зростання уваги інвесторів до найбільш динамічних галузей, а також зростання кількості угод у металургії і нафтогазовому секторі економіки	Передумови: – криза неплатежів; – загострення конкуренції на внутрішньому ринку
Економічне зростання	2003-2005 рр.
Активний розвиток ринку злиттів та поглинань. Застосування цивілізованих форм укладання угод. Формування бізнес-структур холдингового типу. Збільшення кількості угод за участю державних підприємств та організацій. Доступ вітчизняних компаній до дешевих позикових ресурсів західних банків	Передумови: – посилення ролі держави як регулятора і гравця на ринку злиттів та поглинань; – посилення ролі великих корпорацій на ринках
Пік активності	2006-2007 рр.
Зростання кількості та загальної вартості угод, у тому числі транскордонних	Передумови: – сприятлива економічна кон'юнктура на світових ринках; – глобалізація світового ринку злиттів та поглинань
Спад ринкової активності	2008-2010 рр.
Світова економічна криза, внаслідок чого на ринок злиття-поглинання скорочуються обсяги операцій. Різне зниження інтересу іноземних інвесторів до українських компаній, вимушений продаж. Гостра нестача кредитних ресурсів для фінансування угод зі злиття або поглинання	Передумови: – падіння світових фондових ринків; – банкрутство середніх і великих банків; – необхідність перегляду корпоративних стратегій та скорочення інвестиційних програм
Пожвавлення	2010-2013 рр.
Зростання кількості та загальної вартості угод. Угоди набувають більшу мірою стратегічний характер. Зростання числа угод на основі боргового фінансування, зокрема банківського кредиту, випуску облігацій та публічного розміщення акцій	Передумови: – поліпшення кон'юнктури світових ринків; – необхідність стратегічної концентрації; – капіталу та подальшої інтеграції великих російських компаній у світову економіку
Спад ринкової активності	2014-дотепер
Політична нестабільність, низка перевиборів, що спричинили суттєве уповільнення ринку злиття та поглинання. Гостра нестача кредитних ресурсів для фінансування угод зі злиття або поглинання	Передумови: – банкрутство середніх і великих банків; – скорочення споживчого попиту; – фінансові труднощі національних компаній у реальному секторі

Джерело: складено автором на основі [1, с. 352; 2, с. 194]

Однак позитивний вплив на діяльність компанії, галузі та економіки здійснює лише «білий» тип рейдерства – вороже поглинання у межах норм чинного законодавства, основним інструментом якого є скуповування акцій компанії-цілі. «Сіре» та «чорне» рейдерство, оперуючи такими інструментами, як фальсифікація документів, корпоративний шантаж, ведення подвійного реєстру, незаконні збори акціонерів, підкуп суддів, набуває криміногенного характеру та деструктивно впливає на стан конкуренції та розвиток галузі. Слід відзначити, що класифікація рейдерства досить умовна, й операція, що розпочинається як вороже поглинання, може набути рис незаконного захоплення. Саме тому в українському суспільстві поняття «рейдерство» та «бандитизм» ототожнюються.

3. Варналій зазначає, що процеси незаконного привласнення бізнесу (рейдерство) притаманні економікам майже всіх розвинених країн. Однак в Україні рейдерство набуло «надмірного цинізму й агресії». В Україні рейдерство набуло масштабів «суспільної катастрофи, яка не тільки загрожує розвитку економіки країни та спричиняє колапс правової системи, а й робить сумнівним перспективи існування та розвитку в Україні приватного середнього та малого бізнесу» [5, с. 129].

Результати дослідження Українського союзу промисловців і підприємців показали, що в країні функціонує 35–50 рейдерських груп. Згідно з офіційними даними, найчастіше жертвами рейдерів стають промислові об'єкти (близько 50% усіх випадків), а також об'єкти нерухомості (30%) [6]. Протягом 2010–2014 рр. кількість рейдерських нападів становила

близько 1 300 щороку [7, с. 8]. При цьому їх результативність зазвичай становить 80–90%, що, за експертною оцінкою, становить понад 3 млрд. дол. США. Серед підприємств, які стали об'єктами рейдерських атак у цей період, слід виділити: «Турбоатом», «Квазар», «Нафтогаз України», IDS Group Ukraine, London and Regional Properties (Великобританія), Swissport International Ltd (Великобританія). У 2015 р. – «Амстор Пітейл Груп» (Україна), Bunge (США), "Бахчисарайська райспоживспілка, Краматорська металобаза [7, с. 9].

З. Варналій та І. Мазур основними чинниками рейдерства в Україні визначають [5, с. 130]:

- слабкість правової системи;
- недосконалість судової влади;
- корумпованість органів влади;
- відсутність державних інститутів, які б ефективно захищали права власника;
- низький рівень правової культури;
- правовий нігілізм як у суб'єктів господарювання, так і представників органів влади;
- сумнівна передісторія приватизації об'єктів тощо.

Отже, рейдерство в Україні набуло загальнонаціонального масштабу. На думку членів Антирейдерського союзу підприємців України, така ситуація стала можливою через бездіяльність законодавчої, виконавчої та судової гілок влади щодо усунення рейдерської загрози та відсутність рішучих дій із захисту прав власників. Підтвердженням цієї тези є той факт, що рейдерство було не передбачено законодавчо, зокрема у Кримінальному кодексі України, як злочин. Однак у 2016 р. Верховною Радою України був прийнятий антирейдерський закон, яким передбачено кримінальне покарання з ув'язненням терміном до 10 років для замовників, виконавців та організаторів рейдерського захоплення [8].

Особливістю українського ринку злиттів та поглинань є превалювання угод поглинання, основною метою яких є придбання нових активів, розширення ринків збуту та каналів дистрибуції продукції в рамках наявного сегменту ринку.

Однак, на думку В. Кублікова та О. Тарасової, більшість угод зі злиття та поглинання в Україні не є ні злиттям, ні поглинанням у загальноприйнятому у всьому світі розумінні даних угод. На думку авторів, причиною цього є низка економічних, політичних та соціальних факторів, зокрема нерозвиненість

українського фондового ринку, що ускладнює визначення ринкової ціни акцій компаній. Значно ускладнює процес розвитку вітчизняного ринку злиттів та поглинань й низка правових аспектів, а саме: відсутність відповідної нормативно-правової бази, недостатня прозорість структури власності компаній і неготовність власників компаній до прозорого ведення своєї діяльності тощо [9].

Ще однією характерною ознакою вітчизняного ринку злиттів та поглинань, яка значно стримує темп його розвитку, є відсутність офіційної статистичної інформації стосовно досліджуваного питання в Україні як у розрізі оцінки обсягів процесів злиттів та поглинань, так і в розрізі обсягів рейдерських дій. Існують лише окремі погляди та аналітичні дослідження стосовно цих питань. Що стосується оцінки обсягів та вартості угод зі злиття та поглинання, то тут мають місце певні експертні оцінки таких міжнародних аналітичних груп, як ISI Emerging Markets, M&A-Intelligence та ін., на основі даних яких стає можливим оцінити та виявити тенденції в зміні обсягів угод злиття та поглинання в Україні (рис. 1) [10, с. 184].

Таким чином, у 2010 р., післякризовий період, спостерігалось поживлення на ринку злиттів та поглинань. Обсяги угод зросли на 29 процентних пунктів, до 7,7 млрд. дол. США. Основною причиною поживлення ринку став вихід із ринку дрібних корпорацій та західних інвесторів, що дало змогу вітчизняним компаніям подолати бар'єри входу, провести концентрацію капіталу, тим самим спричинивши активізацію даного ринку.

Протягом 2011–2013 рр. вітчизняний ринок злиттів та поглинань характеризується спадною тенденцією, однак не критичним падінням обсягів угод. Так, найбільш знаковою угодою цього періоду, на думку М. Табахарнюка, стало придбання компанією Google українського стартапу Viewdle, що займається розробленням технологій розпізнавання осіб і об'єктів. Спостерігається зацікавленість компаніями агропромислового комплексу як об'єкту поглинання. Так, за останні роки були завершені злиття агрохолдингу «Авангард» (Івано-Франківська обл.) і сільськогосподарської компанії Ukrlandfarming (Кіпр), агрохолдингу Sintel Agriculture (Харків) і сільськогосподарської компанії «Агріка» (Херсонська обл.), що входить до складу інвестиційного портфеля Фонду прямих інвестицій Icon Private Equity (Росія). Фонд державного майна України

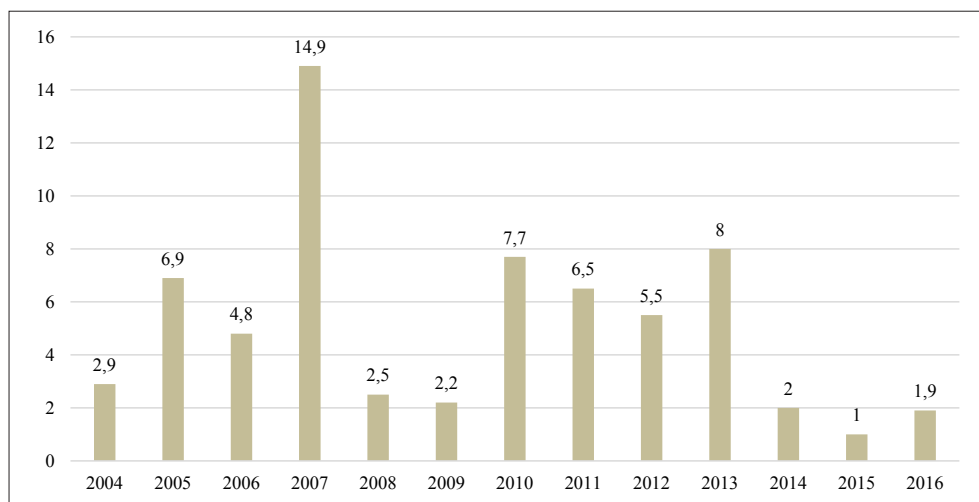


Рис. 1. Обсяги ринку злиттів та поглинань в Україні, 2004–2016 рр., млрд. дол. США

Джерело: складено автором самостійно за даними [11; 12]

(ФДМУ) оголосив про продаж на фондовій біржі «Іннекс» (Київ, Україна) 43,7% акцій ПАТ «Цар Хліб» (Севастополь, Україна), що входить до холдингової компанії «Хлібні інвестиції» [9]. Вагомими негативними факторами впливу на розвиток ринку злиттів та поглинань цього періоду можна визначити: невпевненість інвестора в перспективах розвитку економіки, політична нестабільність, складність процедури оформлення угод в Україні.

У 2014 р. світовий ринок злиттів і поглинань знаходився на висхідному тренді. Світова вартість угод перевищила показники першого півріччя 2013 р. на 50%, що є максимальним показником від моменту різкого зростання на ринку злиттів та поглинань у 2007 р. Однак Україна не потрапила у світовий тренд злиттів та поглинань унаслідок: політичної нестабільності; анексії Криму Російською Федерацією; розгортання антитерористичної операції у східних областях країни [13]. Обсяги угод зі злиття та поглинання знизилися до критичного рівня в 2 млрд. дол. США, що на 5 млн. дол. США менше, ніж у 2008 р. В умовах економічної та політичної нестабільності, а також високого рівня невизначеності компанії вимушені позбуватися збиткового бізнесу. Зокрема, інвестиційна компанія Investment Capital Ukraine закрила угоду з придбання банку «Авангард»; «Терра банк» та «Правекс банк» змінили власників; продано мережу клінік «Добробут».

Вищезазначені аспекти розвитку вітчизняного ринку сприяли суттєвому відтоку іноземних інвестицій з України. Так, українська компанія Kreston Guarantee Group придбала німецьку мережу будівельних гіпермаркетів Praktiker [13].

У 2015 р. світовий обсяг злиттів та поглинань досяг рекордного показника в 4,6 трлн. дол. США. Це історичний максимум, що перевищує попередній рекорд, установлений у 2007 р., на 0,3 трлн. дол. США. На українському ринку обсяг усіх злиттів і поглинань знаходився в межах 1 млрд. дол. США, а самі угоди можна віднести до розряду технічних. Зокрема, турецька телекомунікаційна компанія Turkcell викупила частку «Систем Кепітал Менеджмент» у ТОВ «Астеліт» (оператора мобільного зв'язку life:); мобільний оператор «МТС Україна» продав частину бізнесу фіксованого зв'язку оператору Vega (ПрАТ «Фарлеп-Інвест»), який входить у структуру компанії «СКМ»; фонд Horizon Capital увійшов до структури найбільшого Інтернет-магазину в Україні Rozetka.UA.

Висновки. Отже, проведене дослідження становлення та розвитку національного ринку злиттів та поглинань дало змогу зробити висновок, що вітчизняний ринок перебуває на етапі становлення, який передбачає створення фундаментальних методичних засад здійснення угод, формування та вдосконалення нормативно-правової бази та інституційної інфраструктури відповідно до світових стандартів ведення бізнесу.

Однак варто зауважити, що національний ринок злиттів та поглинань має низку особливостей, які суттєво впливають на динаміку його розвитку та формування бізнес-культури. Зокрема, превалювання поглинань над злиттями; висока питома вага недружніх поглинань; навмисне банкрутство нерентабельних підприємств, в активах яких зацікавлені поглинаючі компанії; непрозорість вітчизняного бізнесу, використання «сірих» схем підприємницької діяльності, які створюють умови для ухилення від оподаткування та нерозголошення інформації про власників; істотний вплив на ефективність бізнесу неформальних зв'язків із державними і муніципальними органами влади; високий рівень залежності від політичного клімату в країні.

Література:

1. Горбатюк Л.А. Ринок злиттів і поглинань у банківському секторі України: сучасний стан і перспективи розвитку / Л.А. Горбатюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 352–357.
2. Прохорова М.Е. Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародних злиттів та поглинань / М.Е. Прохорова // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 121. – С. 185–208.
3. Завершальний етап приватизації в Україні / О.Й. Пасхавер, Л.Т. Верховодова, Т.С. Воронкова, Н.В. Терещенко. – К. : Міленіум, 2003. – 78 с.
4. Чернявський С.С. Поняття та сутність рейдерства. Стан і перспективи поширення цього явища в Україні. Розкриття та розслідування злочинів слідчими та оперативними працівниками органів внутрішніх справ : зб. метод. рекомендацій / С.С. Чернявський, О.Є. Користін, Я.В. Монастирський ; за заг. ред. П.В. Коляди. – К. : УВГІД ГУ МВС України, 2010. – С. 96–144.
5. Варналій З.С. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С. Варналій, І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2(3). – С. 129–136.
6. Эффективная работа антирейдерской комиссии – шаг к модернизации и наведению порядка с бизнес-климатом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246826477.
7. Моніторинг рейдерських атак в Україні за січень-лютий 2015р. / Український інститут дослідження екстремізму. – Київ, 2015. – 13 с.
8. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення державної реєстрації прав на нерухоме майно та захисту прав власності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1666-19>.
9. Кубліков В.К. Основні тенденції злиттів і поглинань корпорацій в країнах з транзитивною економікою на прикладі України / В.К. Кубліков, О.В. Тарасова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2(2). – С. 108–113.
10. Горовий Д.А. Розвиток ринку М&А в Україні / Д.А. Горовий // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 183–190.
11. M&A Ukraine. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://mergers.com.ua/ua/>.
12. M&A Statistics // IMAA-Institute. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://imaa-institute.org>.
13. Пучко І.В. Тенденції та пріоритети розвитку злиттів і поглинань в умовах інституційних трансформацій / І.В. Пучко // Глобальні та національні проблеми економіки Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 3. – С. 769–773.

Егорова А.А. Этапы становления и тенденции развития рынка слияний и поглощений в Украине

Аннотация. В статье осуществлен анализ эволюции рынка слияний и поглощений в Украине, на основе которого определены и охарактеризованы основные этапы его становления. Выявлены специфические черты, присущие сделкам, заключаемым на отечественном рынке, а также проанализированы тенденции развития рынка на современном этапе.

Ключевые слова: слияния и поглощения, рейдерство, приватизация, регулирование, динамика рынка слияний и поглощений.

Yehorova H.A. Stages of evolution and trends of development of M&A market in Ukraine

Summary. The paper studies evolution of the M&A market in Ukraine. According to this analysis, the main stages of its development are identified and characterized. The paper reviewed specific features of M&A deals concluded on the domestic market. And trends of the market development at the current situation are analysed.

Keywords: mergers and acquisitions, raiding, privatization, regulation, dynamics of M&A market.

*Желізко О.О.,
аспірант економічного факультету кафедри підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка*

СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА: СУТНІСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА, ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРИЗАЦІЇ

Анотація. У статті досліджено проблеми, пов'язані з формуванням системи економічної безпеки підприємства, з'ясовано її зміст та основні характеристики. Доведено, що в умовах перманентного погіршення економічної ситуації у вітчизняній економіці підприємства протягом переважної більшості останніх років були збитковими за абсолютними показниками чистого прибутку/збитку. Розглянуто теоретичні підходи до сутності економічної безпеки підприємства, серед яких основними є її трактування як стану: ефективного використання ресурсів, економічного потенціалу, захищеності діяльності підприємства, захищеності інтересів, виробничої системи. Запропоновано авторське визначення поняття «система економічної безпеки підприємства». Визначено основні завдання системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, система економічної безпеки підприємства, збитковість підприємства, системний, функціональний, ресурсний підходи.

Постановка проблеми. Сучасному ринковому середовищу характерна відкритість, що насамперед пов'язано з глобалізацією економічних відносин у світі. Така відкритість попри очевидні вигоди для економічних суб'єктів має також і значні недоліки, пов'язані з наявністю нестабільності, у тому числі з можливістю перманентного виникнення кризових явищ.

У таких умовах підприємства мають виробити здатність швидкої адаптації до нових, постійно змінюваних умов. Для цього, насамперед необхідно, щоб підприємство мало уявлення про всі можливі небезпеки, що можуть виникати в умовах його функціонування на сучасному етапі здійснення господарської та економічної діяльності. До таких небезпек, зокрема, належать: погіршення кон'юнктури ринків (як національного, так і світового), шахрайські дії інших економічних суб'єктів, посилення монополізації ринків, розвиток недобросовісної конкуренції, корумпованість на різних рівнях, нестабільність законодавства, погіршення соціально-економічного становища в державі тощо. Наявність усіх цих та інших небезпек зумовлює необхідність побудови системи економічної безпеки підприємства.

Нині питання, пов'язані з формуванням системи економічної безпеки підприємства, є особливо актуальними, адже від того, чи зможе економічний суб'єкт вчасно адаптуватися до змін та викликів, що супроводжують розвиток будь-якої сучасної економіки, залежать його перспективи подальшого розвитку та зростання. Все це зумовлює необхідність подальшого дослідження даної проблематики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення проблематики побудови системи економічної безпеки підприємств досліджується у багатьох працях сучасних науковців. Різні аспекти теоретичного обґрунтування змісту економічної безпеки підпри-

ємств розглядали вчені інших країн, серед яких: В.В. Белокуров, О.А. Грунін, Є.А. Олсїнікова, О.В. Разіна, В.Л. Тамбольцев, В.І. Ярочкін та ін. Серед вітчизняних учених-економістів окремі питання дослідження економічної безпеки підприємства розглядали: З.С. Варналій, Т.Г. Васильків, К.С. Горячева, В.М. Геєць, Н.Ю. Гічова, М.І. Камлик, І.С. Керницький, Г.В. Козаченко, Т.Б. Кузенко, О.Ф. Новикова, Л.О. Омелянович, В.Л. Ортинський, С.В. Філіппова, М.В. Фоміна, Л.Г. Шемаєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження, пов'язані з визначенням змісту та факторів, що впливають на економічну безпеку підприємств, деякі питання все ще залишаються предметом наукових дискусій. Зокрема, немає однозначного трактування самого поняття «економічна безпека підприємства». Також потребують детального дослідження фактори, під впливом яких формується система економічної безпеки підприємства в сучасних умовах перманентного виникнення та розповсюдження економічних дисбалансів. Відкритим для подальшої дискусії є й визначення теоретичних підходів до створення та структуризації системи економічної безпеки підприємства.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та змісту системи економічної безпеки підприємства, аналізі теоретичних підходів до визначення структури її складників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблематика побудови ефективної системи економічної безпеки підприємства є надзвичайно актуальною для України. Це, насамперед, пов'язано з тим, що значна кількість підприємств в Україні були й залишаються збитковими. Загальне погіршення соціально-економічних умов, поглиблення кризових явищ також не сприяють поліпшенню загальної ситуації.

Дані щодо кількості збиткових підприємств в Україні за останні роки наведено на рис. 1.

Відповідно до наведених на рис. 1 даних, видно, що протягом останніх років частка підприємств, які одержали чистий збиток у результаті своєї діяльності, коливалася. Найвищим цей показник був у 2010 р. – 42,7%, а найнижчим – у 2015 р. – 26,7%. Разом із цим наведені дані щодо співвідношення прибуткових та збиткових підприємств, відповідно до розміру чистого прибутку (збитку), потребують уточнення в контексті абсолютних показників.

Статистичні дані щодо розмірів одержаних прибутків (збитків) вітчизняних підприємств протягом 2008–2016 рр. наведено на рис. 2

Наведені на рис. 2 дані наочно демонструють найбільш кризові періоди розвитку вітчизняного підприємництва. Характерним є те, що за період з 2008 по 2016 р. лише у 2010, 2011 та 2016 рр. підприємства отримали чистий прибуток, натомість у всіх інших – чистий збиток. Також звертає на себе увагу надзвичайно стрімке зростання збитковості підприємств у 2014 р., що було напряму пов'язано з загостренням суспільно-політичної та економічної кризи. Такі негативні тенденції продовжилися й у 2015 р. Разом

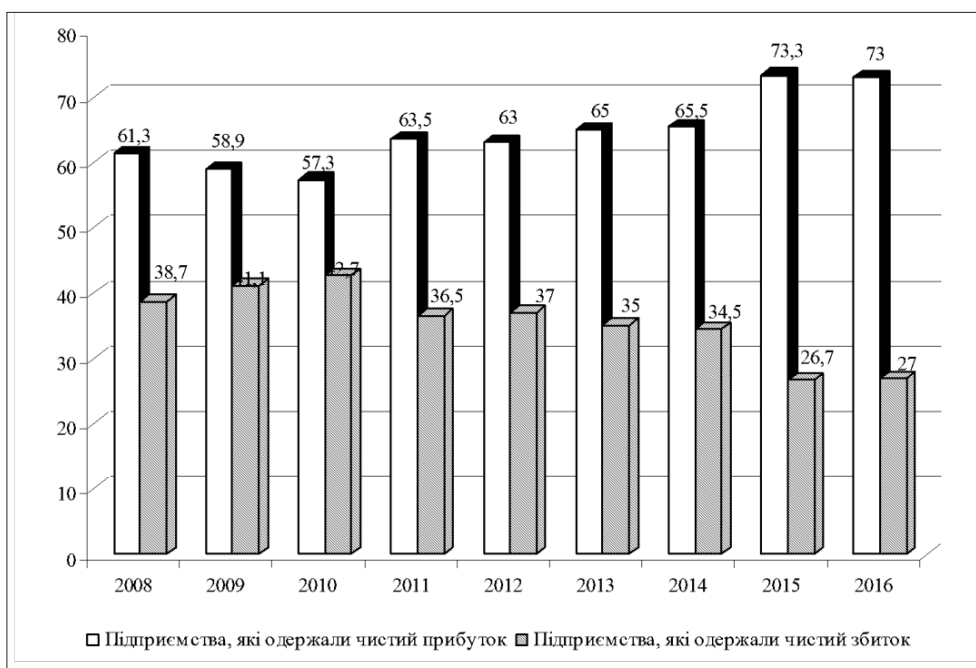


Рис. 1. Співвідношення збиткових та прибуткових підприємств України відповідно до обсягів одержаного чистого прибутку (збитку) протягом 2008–2016 рр., % [1]

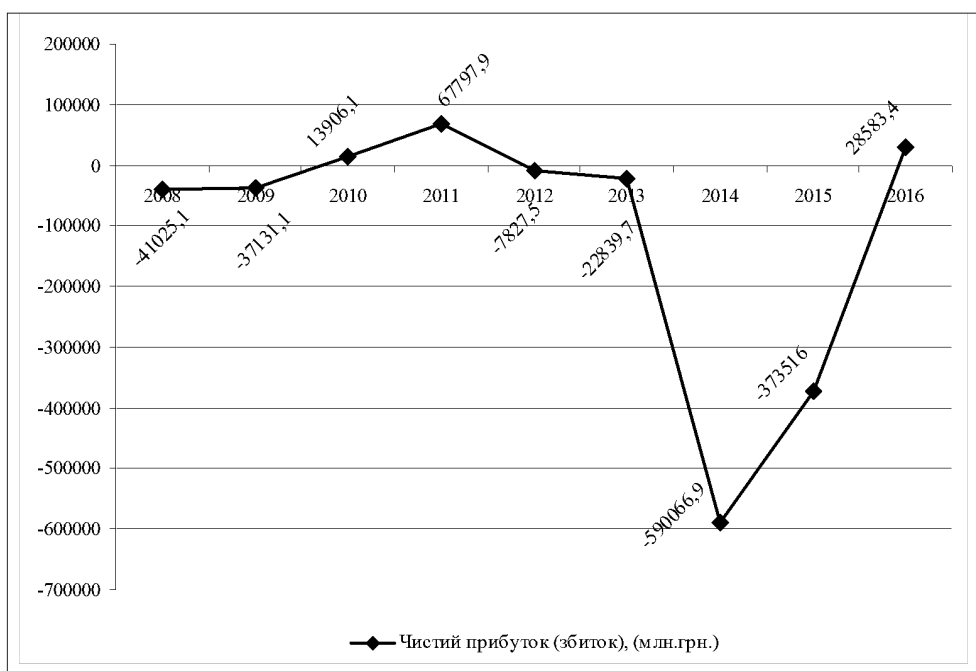


Рис. 2. Динаміка обсягів чистого прибутку (збитку) вітчизняних підприємств протягом 2008–2016 рр., млн. грн. [1]

із цим за результатами 2016 р. уперше за п'ять років вітчизняні підприємства одержали чистий прибуток, а не збиток.

Розглянуті показники свідчать про те, що проблематика економічної безпеки для вітчизняних підприємств є першочерговою. Причому перелік загроз та факторів, які можуть впливати на стабільний розвиток підприємства, постійно зростає. Так, окрім традиційних, виникають нові загрози, серед яких – нові для підприємництва України [2, с. 414], тому побудова системи економічної безпеки має ґрунтуватися на глибинному

розумінні нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища, а також урахування можливостей швидкої адаптації до таких змін. Для цього необхідним є дослідження теоретичних підвалин змісту економічної безпеки підприємства.

Розуміння сутності системи економічної безпеки підприємства неможливе без комплексного дослідження змісту поняття «економічна безпека підприємства», яке є базовим.

Звертає на себе увагу те, що в науковій літературі попри надзвичайно велику кількість визначень єдиного підходу до тракту-

вання цього поняття так і не було сформульовано. Це свідчить про його надзвичайно широкий зміст і можливість різнобічного трактування виходячи із сутності, об'єкту чи цілей дослідження.

Значна кількість науковців [3–6] розглядає економічну безпеку підприємства як «стан ефективного використання ресурсів». Разом із цим у межах цього підходу вчені акцентують увагу на різних цілях такого використання ресурсів. Так, на думку С.Н. Ілляшенко, Т.Б. Кузенко, З.С. Варналія та О.А. Груніна, основною ціллю є «запобігання загрозам», проте навіть у цьому контексті єдиний підхід відсутній. Так, С.Н. Ілляшенко та Т.Б. Кузенко [3; 4] наводять як мету «тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної стратегії». На думку З.С. Варналія [5], метою є стабільне функціонування основних елементів, тоді як О.А. Грунін [6] акцентує на «забезпеченні досягнення цілей бізнесу за умов конкуренції та господарського ризику».

Подібним до попереднього є підхід, відповідно до якого економічна безпека підприємства розглядається крізь призму використання його економічного потенціалу [7; 8]. Так, на думку А.В. Кірієнко, такий економічний потенціал має забезпечувати можливість покриття збитків [7].

Дещо відмінною в контексті економічного потенціалу є думка В.Л. Ординського, який визначає економічну безпеку підприємства як «захищеність потенціалу підприємства (економічного, соціального, виробничого, технічного) від негативної дії чинників (зовнішніх і внутрішніх). При цьому науковець акцентує більшу увагу на самих загрозах підприємству, ніж на кінцевій меті такого захисту [8].

Загалом наведене В.Л. Ординським визначення значною мірою пов'язане з іншим підходом до трактування поняття «економічна безпека підприємства», відповідно до якого воно розглядається як «стан захищеності діяльності підприємства» та «стан захищеності інтересів». Слід зазначити, що значна кількість авторів наводить практично ідентичні визначення, відповідно до яких економічна безпека підприємства являє собою захищеність (стан захищеності) від різного роду загроз. Серед таких загроз Д. Ковальов і Т. Сухорукова [9] виокремлюють вплив лише зовнішнього середовища, натомість в Енциклопедії економічної безпеки за ред. С.В. Мочерного [12] та на думку І.Л. Плетникової [10], необхідним є врахування й загроз внутрішнього середовища. Більш загально наводить перелік загроз В. Шликов, не конкретизуючи, а виокремлюючи лише реальні та потенційні загрози [11].

Деякі автори аналізують економічну безпеку підприємства як «стан виробничої системи». Найбільш вузьким у межах цього підходу є визначення В. Тамбовцева [13], який розглядає економічну безпеку підприємства як певну «сукупність властивостей стану виробничої підсистеми економічної системи». На думку науковця, така сукупність створює можливості для досягнення певних цілей системи загалом. На нашу думку, дане визначення є недостатньо конкретним, адже в ньому відсутній фактор загрози, який напряму пов'язаний із досліджуваним поняттям та впливає на підприємство. Також відсутні цілі, які плануються досягти в результаті нівелювання або зменшення впливу таких загроз.

Більш широким у межах цього підходу можна вважати визначення Ю. Лисенко та С. Міщенко [14], в якому на відміну від попереднього конкретизовано цілі, що досягаються, – «запобігання чи зменшення ступеня впливу загроз стабільності». Досить широко в межах цього підходу подає визначення економічної безпеки підприємства З. Стаховяк [15], акцентуючи на необхідності використання чинників зовнішнього та внутрішнього середовища для протистояння зовнішньому негативному впливу.

Крім наведених підходів, деякі автори також мають відмінні позиції щодо визначення поняття «економічна безпека підприємства». Так, В.В. Белокуров розглядає його з позиції наявності конкурентних переваг, Р. Дацків – через стан економічного розвитку, а Г.В. Козаченко та ін. – у контексті гармонізації економічних інтересів [16].

Систематизацію проаналізованих підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства» здійснено у табл. 1.

Щодо поняття «система економічної безпеки підприємства», то, на нашу думку, його можна трактувати як комплекс заходів організаційно-управлінського та техніко-технологічного характеру, спрямований на попередження або усунення впливу внутрішніх чи зовнішніх щодо підприємства загроз для подальшого досягнення стабільності, забезпечення зростання та розвитку.

Загалом серед основних завдань системи економічної безпеки підприємства виділяють такі:

- захист прав та інтересів (у тому числі майнових) підприємства і найнятих працівників;
- здійснення збору, аналізу, оцінки даних, а також прогнозування подальшого розвитку;
- вивчення специфіки діяльності партнерів, клієнтів, контрагентів;
- своєчасне виявлення та попередження можливих загроз підприємству і його працівникам із зовні;
- попередження протиправних дій конкурентів, у тому числі технічного проникнення зі злочинними намірами;
- своєчасне виявлення та попередження протиправних дій із боку персоналу підприємства;
- забезпечення матеріальних цінностей, інформації та даних, які є комерційною таємницею підприємства [17].

Формування ефективної системи економічної безпеки підприємства напряму залежить від значного переліку різного роду факторів, основними з яких є фактори виробництва. Такі фактори найбільше впливають на функціонування підприємства. Серед виробничих факторів, які чинять суттєвий вплив на систему економічної безпеки, можна виділити такі: наявність природних ресурсів у розпорядженні підприємства, розвиненість інфраструктури, територіальне розміщення тощо. Серед інших факторів, які також спроможні чинити суттєвий вплив на формування системи економічної безпеки, можна виділити такі: пов'язані із зовнішнім середовищем (наявність державного втручання; зміни, спричинені впровадженням науково-технічних інновацій; зміни у ринковій кон'юнктурі; надійність партнерів та постачальників сировини й матеріалів тощо); пов'язані із внутрішнім середовищем (рівень компетентності керівників підприємства та працівників; спроможність до оптимізації бізнес-процесів; зниження рівня ресурсоспоживання тощо) [18].

Суттєву роль у розумінні сутності та змісту системи економічної безпеки підприємства відіграють її структурні елементи. Слід відзначити, що подібно до визначення поняття «економічна безпека підприємства» також відсутній єдиний підхід до визначення складників, які мають бути структурними елементами системи економічної безпеки підприємства. Загалом виділяють три найбільш розповсюджені підходи до визначення складових елементів системи економічної безпеки підприємства: функціональний, ресурсний та системний [19].

Найбільш використовуваним нині є функціональний підхід до визначення складників економічної безпеки підприємства, відповідно до якого вони виокремлюються відповідно до функціональної спрямованості.

Складники економічної безпеки підприємства, відповідно до функціонального підходу наведено на рис. 3.

Щодо системного підходу, то він передбачає дослідження системи економічної безпеки в контексті сукупності взаємо-

пов'язаних підсистем. Відповідно, до складників цього підходу належать: технологічний (що включає всі інтереси або загрози, що позначаються на технічному становищі підприємства); ресурсний (пов'язаний із матеріальним забезпеченням вироб-

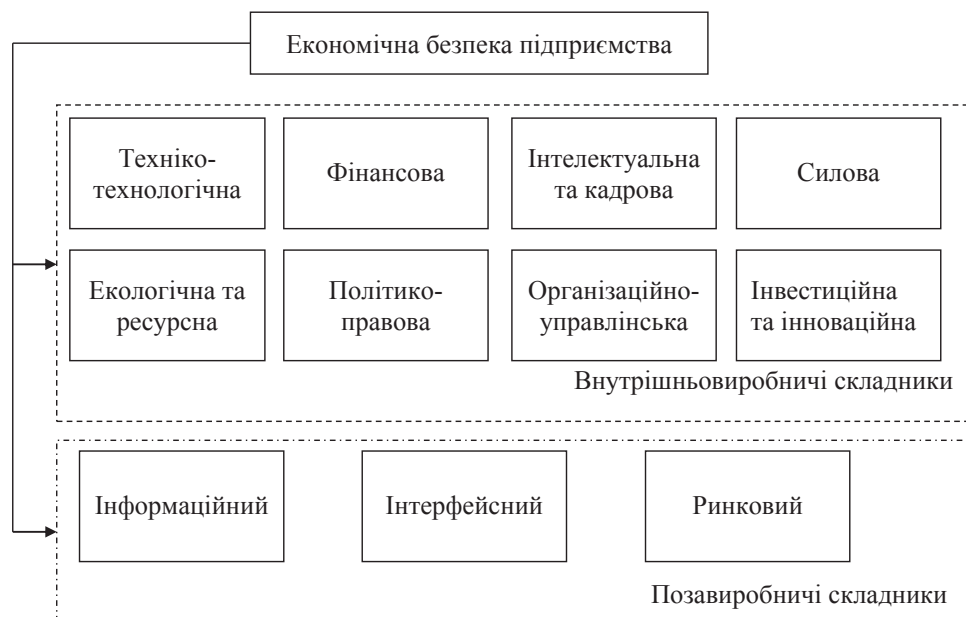


Рис. 3. Складники системи економічної безпеки підприємства відповідно до функціонального підходу

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

Автори	Мета, що досягається відповідно до визначення					Об'єкти впливу відповідно до визначення		
	Стабільне функціонування та розвиток підприємства	Вживання підприємства	Досягнення поставлених цілей	Забезпечення здатності до відтворення	Здатність протистояти негативному впливу	Загрози	Інтереси	Діючі чи/та можливі збитки
Стан ефективного використання ресурсів								
З.С. Варналій [5]	+					+		
О.А. Грунін [6]			+			+		
Т.Б. Кузенко [4]	+	+				+		
С.Н. Ільяшенко [3]	+	+				+		
Стан економічного потенціалу								
А.В. Кірієнко [7]								+
В.Л. Оргинський [8]				+		+		
Стан захищеності діяльності підприємства								
Д. Ковальов, Т. Сухорукова [9]					+	+		
Д. Ковальов, І. Плетникова [10]					+	+		
Стан захищеності інтересів								
В. Шликов [11]						+	+	
Енциклопедія економічної безпеки під ред. С.В. Мочерного [12]			+			+	+	
Стан виробничої системи								
В. Тамбовцев [13]			+			+		
Ю. Лисенко та С. Міщенко [14]	+					+		

ництва найбільш важливими ресурсами); фінансовий; соціальний та ін. Ресурсний підхід на відміну від системного об'єктом дослідження визначає ресурси, які є у розпорядженні підприємства. Виходячи із цього, економічна безпека підприємства передбачає розроблення заходів щодо протидії загрозам за певним видом корпоративних ресурсів. До складників економічної безпеки в контексті ресурсного підходу належить безпека капіталу підприємства, його персоналу, технологій, техніки та обладнання, інформаційних ресурсів та ін.

Незважаючи на те що переважна більшість складових елементів системи економічної безпеки підприємства є подібними, залежно від галузевої специфіки можуть існувати й інші, тому побудова такої системи має бути адаптована для кожного підприємства окремо.

Висновки. Проведене дослідження сутності та змісту системи економічної безпеки підприємства дало змогу зробити такі висновки:

– з'ясовано, що вітчизняні підприємства функціонують у край несприятливих економічних умовах, що безпосередньо відображається на їх фінансовому становищі, про що свідчать дані останніх років, коли збитки підприємств значно переважали над прибутками;

– для поглибленого розуміння змісту економічної безпеки підприємств здійснено аналіз теоретичних поглядів та підходів до цього поняття. З'ясовано, що найчастіше воно трактується як стан ефективного використання ресурсів та захищеності;

– запропоновано авторське визначення поняття «система економічної безпеки підприємства» яке на відміну від наявних не лише визначає спрямованість на захист від різного роду загроз, а й мету, з якою реалізується ця діяльність;

– розглянуто зміст основних теоретичних підходів до структурування системи економічної безпеки підприємства. З'ясовано, що найбільш розповсюдженим є функціональний підхід до визначення структурних елементів системи економічної безпеки.

Література:

1. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/fin/chpr/chpr_ed/chpr_ed_u/chpr_ed_0117_u.htm.
2. Скриньковський Р.М. Економічна безпека підприємства: сутність, класифікація та система діагностики / Р.М. Скриньковський // Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 3. – С. 414–418.
3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к ее оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. – 2003. – № 3. – С. 12–19.
4. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Т.Б. Кузенко. – К., 2004. – 18 с.
5. Варналій З.С. Економічна безпека : [навч. посіб.] / З.С. Варналій. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
6. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации : [учеб. пособ.] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб. : Питер, 2002. – 160 с.
7. Кірієнко А.В. Механізм досягнення і підтримки економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.В. Кірієнко. – Київ, 2000. – 19 с.
8. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : [навч. посіб.] / В.Л. Ортинський [та ін.]. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
9. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
10. Ковальов Д. Кількісна оцінка рівня економічної безпеки підприємства / Д. Ковальов, І. Плетникова // Экономика Украины. – 2001. – № 4. – С. 35–40.

11. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия : [учеб. пособ.] / В.В. Шлыков. – СПб. : Алетей, 1999. – 138 с.
12. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – Київ : Академія, 2000. – 864 с.
13. Тамбовцев В.Л. Теории институциональных изменений : [учеб. пособ.] / В.Л. Тамбовцев – М. : Инфра-М, 2009. – 160 с.
14. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко [и др.]. – Донецк. : ДонНУ, 2002. – 178 с.
15. Stachowiak Z. Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa: [podręczniki szkolne] / Z. Stachowiak – Akademia Obrony Narodowej, 2012. – 220 s.
16. Гапак Н.М. Суть та еволюція поняття «економічна безпека підприємства» / Н.М. Гапак, І.В. Дочинець // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка» / Ред. кол.: В.П. Мікловда, В.І. Ярема, В.О. Приходько [та ін.]. – Ужгород : Говерла, 2014. – Вип. 2(43). – С. 68–73.
17. Иванова В.В. Экономическая безопасность предприятия: теоретический аспект / В.В. Иванова, В.В. Морева, В.Н. Рашупкина // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 3(2). – С. 76–80.
18. Фоміченко І.П. Формування системи управління економічної безпеки на підприємствах України / І.П. Фоміченко, С.О. Баркова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. – 2013. – № 3. – С. 57–66.
19. Пашнюк Л.О. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та фактори забезпечення / Л.О. Пашнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 48–50.

Желизко А.А. Система экономической безопасности предпринимательства: сущность, характеристика, теоретические подходы к формированию и структуризации

Аннотация. В статье исследованы проблемы, связанные с формированием системы экономической безопасности предпринимательства, выяснены ее содержание и основные характеристики. Доказано, что в условиях перманентного ухудшения экономической ситуации в отечественной экономике предприятия на протяжении последних лет были убыточными по абсолютным показателям чистой прибыли/убытка. Рассмотрены теоретические подходы к сущности экономической безопасности предприятия, среди которых основными являются ее трактовки как состояния: эффективного использования ресурсов, экономического потенциала, защищенности деятельности предприятия, защищенности интересов, производственной системы. Предложено авторское определение понятия «система экономической безопасности предпринимательства». Определены основные задачи системы экономической безопасности предпринимательства.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, система экономической безопасности предпринимательства, убыточность предприятия, системный, функциональный, ресурсный подходы.

Zhelizko O.O. The system of the economic safety of entrepreneurship: essence, characterization, theoretical approaches to formation and structuring

Summary. The article deals with the problems connected with the formation of the system of economic security of entrepreneurship, its content and the main characteristics are clarified. It is proved that in the conditions of permanent deterioration of the economic situation in the domestic economy, the enterprises, during the vast majority of the recent years, were unprofitable in absolute terms of net profit/loss.

Keywords: economic security of enterprise, system of economic security of entrepreneurship, unprofitability of enterprise, systemic, functional, and resource approaches.

*Мартинюк О.А.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Міжнародний гуманітарний університет*

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ

Анотація. Статтю присвячено визначенню основних імперативів, об'єктів та постулатів теорії інноваційної динаміки. Встановлено на основі узагальнення науково-прикладних досліджень Bain & Company пріоритетні технології управління в міжнародному та українському менеджменті та обґрунтовано як технології управління впливають на управлінсько-технологічний рівень підприємства. На особливу увагу заслуговує пропозиція про створення умов динамічного розвитку та підвищення управлінсько-технологічного рівня зрілості підприємства на основі використання інструментарію теорії інноваційної динаміки.

Ключові слова: управління розвитком, інноваційна динаміка, технології управління, управлінська-технологічна зрілість підприємства, динамічний розвиток.

Постановка проблеми. Забезпечення динамічного розвитку підприємств, досягається не тільки правильно обраним вектором управління, це комплекс адаптивних умов, які потребують постійного моніторингу та корегування. Але розвиток більшості сучасних підприємств гальмує консервативність процесів менеджменту, що не дає змоги постійно розвиватися та підвищувати рівень управлінсько-технологічної зрілості. Незважаючи на велику кількість наукових розробок сучасних управлінських концепцій розвитку, концепцій упровадження інновацій, удосконалення систем менеджменту, в реальному бізнес-середовищі постійно виникають нові перепони, які стають на заваді можливостям формування стійкого розвитку та конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесів управління розвитком підприємства займалася плеяда визначних учених-економістів. Серед досліджень і публікацій, на які спирається автор, можна виділити праці таких науковців, як М. Афанасєв, В. Рогожин, Х. Баш, Д. Базанкова [1], Довбенко, Ю. Погорелов та ін. В їх дослідженнях процеси управління розглядалися з позицій розвитку: стратегії, ефективності, стійкості, адаптації, системності, функціонування, інновацій, життєвого циклу, якості, формування управлінських процесів та ін.

Питанням розвитку інноваційних процесів присвячено багато праць зарубіжних учених: Й. Шумпетера [11], Б. Твісса, Т. Брайана, Б. Санта, Дж. Кейнса, Дж. Хікса, Х. Барнета, С. Вітте, Е. Денісона та інших науковців. Значний внесок у дослідження інноваційних аспектів економічного розвитку зробили українські вчені: М. Туган-Барановський [9], М. Кондратьєв, О. Амоша, А. Гальчинський, Н. Чухрай, Р. Патора та багато інших. Їх дослідження присвячені обґрунтуванню сутності теорії інновацій, інноваційним проблемам економічного розвитку, аналізу видів і структури інноваційних процесів, практичному використанню інноваційного шляху розвитку. Однак, незважа-

ючи на значну кількість наукових праць, питання визначення комплексу технологій управління як основного інноваційного стимулу розвитку підприємства, особливо в контексті його динамічного розвитку, майже не досліджувалося.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений контент-аналіз наукових досліджень сфери управління розвитком підприємства показує різнобічність визначень як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Наявні тенденції управління динамічним розвитком не завжди відповідають нагальним потребам, які склалися у сучасній діяльності підприємств, про це свідчать результати проведеного нами дослідження. Саме тому назріла необхідність розроблення принципово нового підходу до управління розвитком підприємств, який би враховував особливості процесів, що протікають усередині підприємства на протязі всіх етапів розвитку, та передбачає можливості його коригування інструментами інноваційного характеру. Такими інструментами, на нашу думку, є інноваційні технології управління, які на основі створення збуджуючих імпульсів створюють необхідний рух та здійснюють певний вплив на розвиток підприємства.

Мета статті полягає у розробленні методичних основ теорії інноваційної динаміки підприємства та визначенні ролі технологій управління як функціонального ядра функціонування та динамічного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія інноваційної динаміки ґрунтується на створенні системи інноваційних процесів та враховує інноваційний розвиток та інноваційні цикли. Її основи вперше обґрунтовані Дж. Кларком як розділення економічної теорії на статистичний та динамічний розвиток та підтримано Й. Шумпетером у теоріях загальної рівноваги [11].

Розроблення комплексної теорії динамічного розвитку економічної системи стало підґрунтям для економістів-науковців, послідовників різних економічних напрямів. Наукові розробки Н. Кондратьєва схожі з поглядами Р. Харрода і Дж. Хікса, та Й. Шумпетера, але Н. Кондратьєв об'єднав статистику і динаміку в теорії, які вивчають економічні явища як незмінні у часі й як «процес змін економічних елементів і зв'язків» [10; 11].

Р. Харрод уважав, що інноваційна динаміка – це теорія, яка описує інноваційні явища, що відбуваються, але без припущення про незмінність інноваційних явищ протягом певного проміжку часу [10]. Найважливішою в теорії інноваційної динаміки є проблема економічного зростання, виражена в концепції економічних епох С. Ковалем [5].

Таким чином, спираючись на дослідження видатних учених, вважаємо актуальним використання постулатів теорії інноваційної динаміки для дослідження впливу інноваційних технологій управління на процеси динамічного розвитку підприємства. Формування такої методології дасть змогу зв'язати

цикли інноваційного розвитку із циклами динамічного переходу на інші рівні розвитку залежно від рівня управлінсько-технологічної зрілості підприємства з урахуванням факторів простору та часу.

У зв'язку із цим поняття інноваційної динаміки на сучасну вимогу повинно набути нового змісту. Теорія інноваційної динаміки повинна синтезувати фундаментальні закономірності виникнення та функціонування коливань у рамках нерівноважної системи, яка має певні ознаки відкритої системи, до такого класу систем належить і підприємство, тому що його діяльність підпадає під вплив екзогенних та ендогенних параметрів, спадкує ознаки материнської системи завдяки сформованому геному і визначає генетичну схильність системи до певного рівня розвитку за визначеним вектором [3; 4].

Свідомо визначено, що інноваційні процеси й явища відбуваються на повному проміжку простору, в чітко визначений момент часу, тому дослідження інноваційної динаміки повинні проводитися за допомогою концепції багаторівневого підходу до формування економічного простору підприємства [2, с. 148].

Теорія інноваційної динаміки ґрунтується на визначенні кола об'єктів дослідження, елементах, процесах, явищах, законах, інституціях та тенденціях. До загальних процесів інноваційної динаміки можна віднести:

- економічне зростання як кількісного та якісного збільшення в різних сферах виробництва;
- цикл як послідовну зміну станів елементів інноваційного простору;
- хвилю як поширення певного інноваційного явища або процесу шляхом передачі динамічного імпульсу від одного елемента інноваційного простору до іншого;
- криза як різка, несподівана зміна стану або рівня того чи іншого процесу, явища, як має ймовірність припинення його існування [1; 4; 5; 7].

Подальший розвиток теорії інноваційної динаміки повинен базуватися на основі сучасних наукових досягнень у міждисциплінарному просторі.

Нині є два принципово різних погляди на методологію вивчення динаміки. Один відображає класичне уявлення про рух економіки як зміну станів рівноваги. Інший узагальнює тезу про відсутність рівноважних станів в економіці. Особлива роль у дослідженні інноваційної динаміки належить інституційній та еволюційній теоріям.

Стабільному та нейтральному навколишньому середовищу, в якому відбуваються неокласичні економічні процеси, еволюційна теорія протиставляє мінливе середовище, яке постійно взаємодіє з процесом дослідження [12].

Використання еволюційних принципів для дослідження інноваційної динаміки найбільш ефективно під час розгляду довгострокових і складних інноваційних явищ і процесів. Ця теорія особливо доречна для дослідження проблем технологічного розвитку підприємств, оскільки вона спирається на закономірності, які не потрапляють у поле дослідження інших теорій. На сучасному етапі розвитку економіки підприємства незалежно від географічної належності, масштабів та бізнес-моделі стикаються як із новими викликами, так і з проблемами функціонування, тобто збуджуючих факторів, що породжують зміну стану підприємства або його рівновагу, а це змушує менеджмент шукати нові технології управління та приймати нестандартні управлінсько-технологічні рішення [8].

Для визначення інноваційного складника технологій управління, яка формується під впливом зовнішнього середовища та

суперечностей у функціонуванні підприємства, консалтингова компанія Bain & Company протягом останніх десятиліть проводить масштабні дослідження проблематики розвитку підприємства та рівня використання технологій управління в практиці підприємств.

Узагальнення результатів дослідження, які в 2015 р. компанія провела з опитуванням 1 400 топ-менеджерів підприємств [2], дало змогу виявити домінантні тенденції функціонування підприємств у глобальному середовищі, ідентифікувати пріоритети першочергових завдань, які вирішує керівник підприємства, та динаміку популярності технологій управління, які використовуються для забезпечення довгострокового розвитку підприємства.

Аналізуючи результати проведеного опитування, зауважимо, що найвагомішими чинниками впливу, які змінюють підприємницьку поведінку, зумовлюють вектори стратегічних рішень керівників підприємств, є [2; 6]:

1) ускладнення умов господарювання внаслідок фінансово-економічної кризи, яка значною мірою вплинула на суттєве зниження позитивних очікувань керівників підприємств, 55% з яких стурбовані майбутнім рівнем доходності і прибутковості своєї компанії;

2) можливість адаптації до змін зовнішнього середовища вважають ключовим чинником розвитку підприємства 75% респондентів, а потенціал інноваційної діяльності постійно використовують 74% з опитаних керівників;

3) домінуючими критеріями відбору управлінських рішень стають довгострокові результати, а не отримання прибутку в короткостроковому періоді (з такою тезою погодилися 64% респондентів);

4) нові тренди сучасності (поява генерації нової покоління, інформація суспільства та виникнення цифрового глобального континіуму, підвищення стандартів соціальної відповідальності бізнесу та його значимості, глобалізаційні трансформації та ін.) змушують керівників та бізнесменів переглянути свою політику у сфері формування бізнес-моделей, напрямів інвестування, організації кадрової політики, диференціації ринку та асортименту, впровадження програм лояльності та ін. [2; 6].

Другим напрямом глобальних досліджень Bain & Company є оцінювання дієвості механізмів подолання проблем екзогенного та ендогенного характеру, які повинні вирішувати керівники, зокрема використання технологій управління та приналежного інструментарію, для досягнення ефективного функціонування та динамічного розвитку підприємств. Для визначення рівня актуальності та ефективності технологій управління та адаптивного інструментарію компанія Bain & Company провела екзит-пул із понад 30 тис. респондентами. За результатами аналізу оприлюднених звітів досліджень [2; 6], які проводилися у період з 2000 по 2015 р., ми склали рейтинг популярності технологій управління (табл. 1).

У рамках репрезентативної вибірки були залучені топ-менеджери та бізнесмени з різних сфер діяльності, різних за масштабами та регіональної приналежності бізнесів. Аналіз даних табл. 1 свідчить, що найбільшу популярність у бізнесі довгий час утримує перша група технологій рівня стратегічного управління (стратегічне планування, формування місії та візії, сценарне планування, управління ключовими компетенціями (KPI), бенчмаркінг, злиття та поглинання, стратегічні альянси, управління знаннями), тобто високого рівня управлінсько-технологічної зрілості. Це цілком очевидно, оскільки сукупність саме цих технологій не тільки допомагає вирішувати ключові

Динаміка актуальності технологій управління у світовому бізнес-середовищі за період 2000–2015 рр.

Ранг	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.
1	Стратегічне планування	Стратегічне планування	Бенчмаркінг	Стратегія CRM
2	Формування місії та візії	Стратегія CRM	Стратегічне планування	Стратегічне планування
3	Бенчмаркінг	Сегментація клієнтів	Формування місії та візії	Бенчмаркінг
4	Оцінювання рівня задоволеності клієнта	Бенчмаркінг	Стратегія CRM	Формування місії та візії
5	Аутсорсинг	Формування місії та візії	Аутсорсинг	Управління (KPI)
6	Управління результативністю	Управління (KPI)	Системи збалансованих індикаторів (BSC)	Управління змінами
7	Стратегічне зростання	Аутсорсинг	Управління змінами	Сегментація клієнтів
8	Сегментація клієнтів	Реінжиніринг бізнес-процесів	Управління (KPI)	Управління знаннями
9	Управління (KPI)	Сценарне планування	Стратегічні альянси	Концепція TQM
10	Стратегія CRM	Управління знаннями	Управління знаннями	Управління лояльністю Бренд-менеджмент
11	Механізм прийняття оптимальних рішень	Механізм прийняття оптимальних рішень	Реінжиніринг бізнес-процесів	Системи збалансованих індикаторів (BSC)
12	Концепція TQM	Бренд-менеджмент	Сегментація клієнтів	Реінжиніринг бізнес-процесів
13	Бренд-менеджмент	Управління змінами	Бренд-менеджмент	Стратегічні альянси
14	Стратегічні альянси	Стратегічні альянси	Сценарне планування	Аутсорсинг
15	Сценарне планування	Концепція TQM	Механізм прийняття оптимальних рішень	Механізм прийняття оптимальних рішень
16	Реінжиніринг бізнес-процесів	Управління ланцюгом поставок	Концепція TQM	Сценарне планування
17	Управління знаннями	Системи збалансованих індикаторів (BSC)	Управління ланцюгом поставок	Управління ланцюгом поставок

завдання управління, а й, володіючи певним спектром фінансових ресурсів, створює каскад інноваційного еволюціонування підприємства для забезпечення постійного розвитку стійкості, прибутковості, виявлення нових конкурентних переваг, напрямів адаптації до викликів і турбулентних змін.

Другу позицію займає група технологій управління, спектру клієнтоорієнтованого напряму та збільшення лояльності, управління такого класу спрямоване передусім на створення додаткової індивідуальної цінності. До цієї групи технологій належать сегментація клієнтів, система управління взаємодією з клієнтами (CRM), концепція TQM, брендінг, ті системні властивості, що утворюють можливості підвищення клієнтоорієнтованості сучасного бізнесу.

Третя група технологій оперує інструментарієм для підвищення ефективності операційної та стратегічної діяльності підприємств, до них належать технології реконструкції і трансформації бізнес-систем, а саме технології реінжинірингу бізнес-процесів та процесне управління, впровадження збалансованої системи індикаторів (BSC), аутсорсинг, управління ланцюгами поставок, інформаційно-логістичний менеджмент, моделі цінової оптимізації, механізм прийняття оптимальних рішень.

Динаміка рейтингу популярності технологій управління, згідно з дослідженням Bain & Company, дає змогу виявити високу кореляцію між завданнями розвитку, яку визначають керівники підприємств, та актуалізацією інструментарію певних технологій управління, які на них впливають, та виявити причино-наслідкові зв'язки й припустити що саме в такій послідовності вони існують. Упровадження або невчасне провадження певної технології змінює якісні властивості управлінсько-технологічного рівня підприємства та призводить його до рівня розвитку або кризи.

Для дослідження бізнес-практики управління динамічним розвитком підприємств, аналізу проблематики і шляхів розвитку українських підприємств нами було досліджено результати двох масштабних опитувань керівників і топ-менеджерів понад 300 українських підприємств різних видів діяльності, масштабів та регіональної належності впродовж 2008–2010 та 2012–2015 рр. Репрезентативна вибірка підприємств сформована за принципом відповідності структури суб'єктів ЄДРПОУ за видами економічної діяльності, організаційно-правовими формами господарювання, масштабом діяльності та величиною активів. Було також ураховано темпи зростання галузей, значимість під час створення ВВП за розміром, стратегічне значення для розвитку країни [2, с. 148–156; 6, с. 128–134].

Менеджерам та підприємцям українських і західних компаній, які були респондентами дослідження, пропонували оцінити вплив таких чинників: нестабільність політичної ситуації в країні та регіоні; нормативно-правове регулювання діяльності (обов'язкова сертифікація, ліцензування діяльності тощо); незадовільна система оподаткування; наявність дешевої робочої сили; низька кваліфікація робочої сили; брак сировини; висока вартість енергоресурсів та їх нестача; екологічні обмеження на виробництво; висока конкуренція на ринку товарів; висока конкуренція на ринку ресурсів. Для виявлення проблемних зон функціонування підприємств та оцінювання їх вагомості для підприємств за п'ятибальною шкалою (1 – найменш значуща; 5 – найбільш значуща) керівники підприємств визнали, що ключовими виступають дефіцит фінансових ресурсів для розвитку підприємств і недовантаження виробничих потужностей підприємства (табл. 2) [3; 8].

За умов симультанних змін зовнішнього середовища та керування ендогенних факторів актуалізується необхідність

Зонування проблемних сфер функціонування українських підприємств за рангом за період 2008–2015 рр.

№	Визначення проблемних зон підприємств	Ранг значення	
		2008–2010 рр.	2012–2015 рр.
1	Недовантаження виробничої потужності підприємств	3,07	3,3
2	Низька якість товарів (послуг)	2,86	2,5
3	Високий рівень витрат на виготовлення продукції	2,7	2,9
4	Незадовільний рівень адміністративних витрат	2,81	3,1
5	Недостатність фінансових ресурсів для розвитку	3,58	3,5
6	Відсутність чітких цілей розвитку підприємства	2,75	2,6
7	Відсутність об'єктивних правил діяльності всередині підприємства	2,7	2,5
8	Відсутність системи мотивації, орієнтованої на результативність	3,02	2,9
9	Домінування особистих інтересів робітників під час прийняття управлінських рішень	2,58	2,1
10	Низький рівень кваліфікації персоналу	2,67	2,8

розроблення й упровадження методики визначення управлінсько-технологічного рівня зрілості підприємства на основі визначеної теорії інноваційної динаміки, яка має можливість враховувати сучасні тенденції розвитку бізнес-середовища нових трендів та тенденцій розвитку, нових ефективних механізмів виявлення реальних і потенційних можливостей підприємства в контексті його динамічного розвитку.

Висновки. Класичні теорії розвитку розглядають економіку підприємства як зміну станів рівноваги. Теорія інноваційної динаміки розглядає не тільки зміну станів, а й можливість зародження криз та впливу на їх розвиток та вектор. Такий динамізм досягається за рахунок синтезування в теорії таких імперативів.

1. Визначення колювання мікроциклів, які не розглядаються в рамках теорії циклів, наприклад затухаючі явища і процеси, явища і процеси, які раптово виникли внаслідок інноваційного характеру динаміки. Досліджуються та аналізуються в теорії інноваційної динаміки.

2. Частина інноваційних процесів не має функціональної залежності, тому не може бути досліджена в рамках функціонального підходу до інноваційного зростання. Але в рамках мікроциклічного розвитку розглядається в теорії інноваційної динаміки.

3. Концепція економічного зростання не пояснює ситуацій, пов'язаних із кризами, недиференційованим розвитком товарних ринків або техногенними катастрофами, але вона органічно досліджується в рамках теорії інноваційної динаміки.

Подальший розвиток теорії інноваційної динаміки повинен базуватися на основі сучасних наукових досягнень у міждисциплінарному просторі.

Процеси глобалізації та трансформацій бізнесу, інформатизації та інтернаціоналізації допомогли підприємцям та менеджерам користуватися розробками та готовими рішеннями й інструментами аналогічних технологій під час вирішення аналогічних бізнесових та управлінських завдань.

Розглянувши комплекси технологій управління, умовно сформовані в три групи, припускаємо, що актуальними завжди залишаються технології стратегічного проектування та розвитку підприємства, які належать до високого рівня управлінсько-технологічної зрілості підприємства. Ми припускаємо, що саме рівень та якість сформованого комплексу технологій управління характеризують рівень управлінсько-технологічної зрілості та є визначальним для вибору технології управління як стимулятора подальших якісних змін.

Подальші дослідження будуть спрямовані на формування теоретико-методичного базису обрання комплексу технологій управління, визначення їх інноваційного складника для формування ефективного механізму забезпечення динамічного управління підприємством.

Література:

1. Базанкова Д.Н. Инновационная динамика: теоретический аспект / Д.Н. Базанкова // Весник КГУ им. Н.А. Некрасова. – 2011. – № 4. – С. 21–24.
2. Верб В.А. Еволюція управлінських технологій як відзеркалення проблематики та завдань розвитку підприємств / В.А. Верб // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 148–156.
3. Гуцалюк О.М. Методичний підхід до оцінювання технологічної зрілості підприємства / О. М. Гуцалюк // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 200–204.
4. Креативные технологии управления проектами и программами / С. Бушуев [и др.]; Украинская ассоциация управления проектами. – К. : Саммит-Книга, 2010. – 763 с.
5. Кузнец С. Экономический рост: результаты исследований и размышления / С. Кузнец // Лауреаты Нобелевской премии по экономике: автобиографии, лекции, комментарии / под ред. члена-корреспондента РАН В.В. Окрепилова. – СПб. : Наука, 2007. – Т. 1. – 479 с.
6. Лебідь О.В. Роль технологій управління у розвитку підприємства / О.В. Лебідь // Академічний огляд. – 2012. – № 2(37). – С. 128–134.
7. Солопов В.Ю. Экономическая динамика: идентификация форм / В.Ю. Солопов, В.В. Чекарчев. – Кострома : КГУ им. Н.А. Некрасова, 2005. – 392 с.
8. ТОВАЖНЯНСКИЙ Л.Л. Основы управленческих технологий : [учеб. пособие для студ. вузов] / Л.Л. ТОВАЖНЯНСКИЙ [и др.] ; Национальный технический ун-т «Харьковский политехнический ин-т». – Х. : НТУ «ХПИ», 2004. – 184 с.
9. Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский ; отв. ред. Л.И. Абалкин. – М. : Наука. 1997. – 576 с.
10. Харрод Р. К теории экономической динамики. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 420 с.
11. Шумпетер И. Теория экономического развития (Исследования предпринимательской прибыли, капитала, процентов и циклов конъюнктуры) / И. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
12. Martunyuk O. Creation of an information model of agricultural holding sustainable development // Journal of Applied Management and Investments (JAMI). – 2015. – Volume 4. – № 3. – P. 163–168.

Мартынюк О.А. Определение роли технологий управления предприятием в контексте теории инновационной динамики

Аннотация. Статья посвящена определению основных императивов, объектов и постулатов теории инновационной динамики. Установлены на основе обобщения научно-прикладных исследований Bain & Company приоритетные технологии управления в международном и украинском менеджменте и обосновано, как технологии управления влияют на управленческо-технологический уровень предприятия. Особого внимания заслуживает предложение о создании условий динамичного развития и повышения управленческо-технологического уровня зрелости предприятия на основе использования инструментария теории инновационной динамики.

Ключевые слова: управление развитием, инновационная динамика, технологии управления, управленческая технологическая зрелость предприятия, динамичное развитие.

Martyniuk O.A. Definition of the role of enterprise management technologies in the context of the theory of innovation dynamics

Summary. The article is devoted to the definition of the main imperatives, objects, and postulates of the theory of innovation dynamics. Based on the generalization of scientific and applied research of Bain & Company, priority management technologies in international and Ukrainian management are determined and justified how management technologies affect the managerial and technological level of the enterprise. A special attention should be paid to the proposal to create conditions for the dynamic development and enhancement of the managerial and technological level of the company's maturity on the basis of using the tools of the theory of innovation dynamics.

Keywords: development management, innovative dynamics, management technologies, management technological maturity of enterprise, dynamic development.

Рожук Я.В.,
аспірант,

Херсонський національний технічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ

Анотація. У статті розглянуто сучасний стан маркетингу, практичність використання різних видів комунікацій. Охарактеризовано маркетингову концепцію управління, передові методи та форми маркетингового впливу на формування ринкового попиту, конкурентної позиції туристичного підприємства.

Ключові слова: маркетинг, комунікації, реклама, концепція, туристичний продукт, Public Relations (PR).

Постановка проблеми. Використання маркетингових комунікацій у роботі туристичних підприємств спонукало до розвитку широкого спектру нових видів комунікацій, що дає змогу підприємству перспективніше працювати, забезпечувати стабільність та підтримку іміджу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню використання маркетингових комунікацій було присвячено праці та вітчизняних авторів, як: Т. Примака, Г. Почепцов, А. Войчак, Т. Лук'янець, Є. Ромат, В. Сахаров. Використання маркетингових комунікацій, у тому числі в туристичній сфері, розглядається в багатьох навчальних посібниках та наукових працях таких авторів, як: Дж. Бернет, С. Моріарті, Дж. Боуен, І.Л. Вікентьєв, З.М. Горбильова, Г.А. Папирян, І.М. Синяєва, С.В. Земляк, Н.М. Біріцька. Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Маркетинг зачіпає інтереси кожного індивіда. Для успішного ведення справ необхідно надавати якісні туристичні послуги, керуючись принципом цілепокладання, враховувати потреби споживачів. У реальних умовах на процес управління маркетинговими комунікаціями впливає низка факторів, які мають велике значення під час підбору та планування підприємством комунікаційних інструментів.

Мета статті полягає у висвітленні маркетингових комунікацій як сучасного ключового фактору забезпечення конкурентоспроможності туристичних підприємств як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наші дні маркетинг зачіпає інтереси кожного індивіда. Це процес, у ході якого розробляються та передаються в користування людей товари, послуги, що забезпечують певний рівень життя. Туризм належить до сфери послуг й є однією з найдинамічніших галузей економіки, в якій маркетинг відіграє чи не найголовнішу роль. Саме туристична галузь найбільш суттєво впливає на розвиток політичних, економічних, соціальних, культурних відносин на міжнародній арені, водночас впливаючи на міжособистісні стосунки, стає змістом та стилем життя для мільйонів людей.

Туризм є однією з найперспективніших галузей, що швидко розвивається. Багатий туристично-рекреаційний потенціал України характеризується низьким рівнем соціально-економічного розвитку, деякі регіони країни знаходяться в занедбаному, депресивному стані, з низьким рівнем ділової активності, проте мають значне культурно-історичне і природне значення. Сприяння розвитку туристичної галузі

у містечках та селах необхідно розглядати як інструмент підвищення рівня зайнятості населення, зменшення трудової міграції, відтоку молоді, посилення ділової активності, поліпшення фінансових показників підприємств, формування позитивного туристичного іміджу. Туризм нині – це сфера народногосподарського комплексу, яка в багатьох країнах світу перетворилася на галузь, яка бурхливо розвивається. У сучасних умовах неможливо увявити роботу туристичного підприємства без добре налагодженої мережі маркетингових комунікацій. Цьому може посприяти активне стимулювання підприємницької ініціативи, створення сприятливого інвестиційного і підприємницького клімату, залучення підприємців до створення туристичних інформаційних центрів, використання інструментів фінансової допомоги грантових програм у розвитку туризму, розроблення нових туристичних маршрутів, формування туристичної маркетингової стратегії. Однак для успішного ведення справ необхідно надавати якісні туристичні послуги, керуючись принципом цілепокладання, враховувати потреби споживачів. У цьому разі на допомогу приходять маркетинг та його широкий інструментарій, який дедалі більше зміщує акцент із масового ринку до цільового. Останніми роками разом зі зростанням ролі маркетингу збільшилася роль маркетингових комунікацій. Нині ці поняття стали не віддільні один від одного, оскільки сучасний маркетинг потребує значно більше, ніж створити товар та задовольнити потреби клієнта.

За сучасних умов насиченого ринку успішність маркетингових комунікацій є однією з головних гарантій процвітання бізнесу. До управління системою маркетингових комунікацій необхідно підходити системно, як і до управління фінансами.

Із позицій маркетингу комунікації (лат. *communicatio* – пов'язую, спілкуюся) розглядаються як складне, багатоаспектне поняття. Маркетингові комунікації можна розуміти як двосторонній процес: з одного боку, передбачається вплив на цільові й інші аудиторії, з іншого – отримання зустрічної інформації та реакція цих аудиторій на вплив, який здійснює підприємство [1, с. 35].

Маркетингові комунікації – механізм вироблення та донесення інформації, необхідного компанії змісту до її цільової аудиторії, кінцевою метою яких є формування та динамічне підтримування певного позитивного іміджу (бренду) компанії-виробника, її товарних марок, спонукання цільової аудиторії до здійснення покупок [3, с. 71].

Також пропонується на підставі систематизації та аналізу представленої в економічній літературі поняття «маркетингові комунікації» додати більш точне та ширше визначення цього терміну: маркетингові комунікації являють собою комплекс маркетингових інструментів для розроблення нових напрямів та стратегій розвитку підприємства чи фірми туристичної галузі для забезпечення безперервного комунікаційного зв'язку з наявними чи потенційними клієнтами.

Кожна компанія неминує починає відігравати роль джерела комунікації і генератора різних засобів просування інформації про послуги на ринку.

Для сфери туризму особливо важливими є використання основних принципів системи управління маркетинговими комунікаціями, серед яких виокремлюють індивідуалізацію та адресність комунікаційного звернення, створюють позитивний імідж фірми, комплексно використовують комунікаційні засоби та технології, які визначають особливості певного підприємства, а також залучають специфіку комунікаційної діяльності, притаманну туризму (рекламні тури та бізнес-семінари).

Комплекс маркетингових комунікацій – це система заходів, спрямованих на встановлення і підтримання визначених взаємовідносин туристського підприємства з адресатами комунікацій. Комплекс маркетингових комунікацій можна поділити на дві основних групи:

- група прямих методів маркетингових комунікацій: широкий інструментарій директ-маркетингових заходів, прямі комунікації шляхом розсилання комерційних пропозицій партнерам, комунікації з потенційними споживачами під час участі у виставкових заходах;

- група непрямих (традиційних) маркетингових комунікацій: методи маркетингових комунікацій, які не передбачають установа індивідуального персоналізованого контакту з партнерами та споживачами, а розповсюджують інформацію одразу на велику групу цільової аудиторії, до якої належать:

- реклама (телевізійна, друкована, зовнішня);
- стимулювання продаж;
- персональні (прямі) продажі;
- Public Relations (PR);
- спонсорство.

Реклама – найбільш значущий елемент комунікаційного комплексу. Вона має великий потенційний вплив на всі інші елементи цього комплексу (може залучати широкі маси людей) і є найдорожчою. До засобів розповсюдження реклами належать:

- друкована (поліграфічна реклама);
- теле- і радіореклама;
- реклама в пресі (газети і журнали);
- зовнішня реклама (великогабаритний плакат, електрифіковані чи газоосвітлювальні світлові панно);
- комп'ютерна реклама;
- сувенірна реклама;
- реклама на транспорті [2, с. 59].

Серед розповсюджених методів Public Relations є такі, як:

- відносини зі ЗМІ;
- друковані матеріали;
- фотопродукція;
- виставки та промислово-торговельні ярмарки;
- фільми та аудіовізуальні засоби;
- Інтернет-ресурс;
- використання мови;
- благодійність.

Раніше всі інструменти маркетингових комунікацій розглядалися порізно. Тепер усе частіше турфірми використовують піарівські акції та матеріали, які знайомлять туристів з особливостями нових туристичних маршрутів, тому що коштovaná реклама не відшкодовується, якщо йдеться про притягнення вузькосегментованої цільової групи. Справа в тому, що маркетинг – це не тільки рішення щодо пасивного завдання детального, всебічного і ретельного вивчення вимог споживачів та адаптації до них пропонованих послуг, а й активне формування

попиту, стимулювання збуту для збільшення обсягів продажів, підвищення ефективності та прибутковості діяльності на ринку. Саме цьому покликаний служити комплекс маркетингових комунікацій.

Середовище, в якому функціонує туристське підприємство, пронизане складною системою комунікацій. Фірма контактує зі своєю клієнтурою, банками, страховими компаніями, виробниками туристських послуг, різними контактними аудиторіями. Завдання туристського підприємства полягає у формуванні та підтримці образу (іміджу, бренду) пропонованих продуктів і фірми у цілому в очах громадськості та своєї наявної і потенційної клієнтури. Наприклад, інформування наявних чи потенційних клієнтів про новий туристичний маршрут та його характеристики потрібно проінформувати, поки у них ще немає якого-небудь ставлення до нього. Потрібно розповісти про нього на телебаченні та радіо, розмістити статті в пресі, а тільки потім рекламувати і просувати. Запорукою успіху туристичної фірми на ринку стає її спроможність оптимально організувати взаємодію багаточисельних елементів даної системи, визначити найбільш дієві й ефективні види маркетингових комунікацій. Однією з ефективних виступає реклама турагентства у всевітній мережі Інтернет – це цілком ефективний засіб формування іміджу компанії. Для формування використовуються основні елементи: корпоративний Web-сайт, банери, електронна пошта і групи новин [4, с. 186].

Саме на групі новин можна зробити акцент, оскільки вона може бути висвітлена не тільки на домашній сторінці Інтернет-провайдера, а й розіслана як sms-повідомлення через найпопулярніші засоби спілкування: додатки Viber, WhatsApp, VK, Instagram та ін. Практичність цієї думки полягає у тому, що крокуючи в ногу з часом, мобільні гаджети використовуються навіть дітьми. Маючи поряд телефон, клієнт своєчасно отримує рекламні пропозиції та знаходиться завжди в курсі новинок та акцій, які пропонує туристична фірма, а тому має можливість результативно планувати відпочинок та поїздку. Актуальною є реклама в соцмережах, яку нині досить часто використовують у вигляді презентацій та рекламування туристичних продуктів підприємств (розсилання пропозицій через електронну пошту або спільних групових підписників).

Public Relations-кампанія на відміну від рекламної готує майбутній ринок, створює споживачеві сприятливу обстановку для прийняття ним позитивного рішення через певний проміжок часу на користь ідеї, товарів, послуг. На відміну від товарної реклами, спрямованої на формування попиту на ринку, мета PR-кампанії – створення позитивної громадської думки. Public Relations та реклама відрізняються також і способом виконання завдань, тим, як використовуються ЗМІ, рівнем контролю над передачею повідомлення, що сприймається достовірністю [5, с. 78].

Дослідження засвідчують, що нині основні маркетингові функції, виконувані Інтернет-технологіями в рамках комунікаційних стратегій туристичних підприємств, зводяться до формування позитивного іміджу (бренду) туристичних операторів. Якщо проведена організаційно-рекламна кампанія або прямі домовленості менеджерів із продажу можуть викликати певний скептицизм у покупців, то Public Relations, навпаки, може викликати у них довіру (коли про продукт неупереджено розповідають незалежні джерела інформації), отже, вони є більш довірчими елементами комунікаційного комплексу. Наприклад, потенційний клієнт під час покупки в турагенції путівки для відпочинку або виборі готелю може дати перевагу тому про-

дукту, який був рекомендований професійним оглядачем у галузі туризму в друкованому виданні або по телебаченню, а не тому, який активно пропонується рекламними виданнями [6].

Одним з основних засобів стимулювання збуту й просування турпродукта є особиста участь у міжнародних виставках, які дають можливість привернути увагу не тільки до турпродукту, але й до фірми у цілому. Маркетинговий відділ здійснює збір інформації по всіх проведених виставках і work-shops (професійним зустрічам) і відбирає найцікавіші виставки й зустрічі, щоб прийняти в них участь. У міжнародному туристичному бізнесі за міжнародними виставками закріпилася назва Trade Shows – професійні огляди. Цілі подібних виставок можна сформулювати в такий спосіб:

- огляд ринку;
- оцінка кон'юнктури й перспектив;
- порівняння цін і ціноутворення;
- пошук певних видів продукції;
- огляд нових товарів і можливостей їхнього застосування;
- ознайомлення з тенденціями розвитку ринку;
- одержання інформації про способи рішення нагальних проблем;

- індивідуальне підвищення кваліфікації;
- розширення або налагодження ділових контактів та ін.

Для невеликих турфірм, які прагнуть установити первинні контакти, має сенс відвідати професійні зустрічі й туристичні салони, де, як правило, міжнародні туроператори пропонують свої тури або окремі послуги. Виставка дає можливість привернути увагу професіоналів і споживачів як до національного туристського продукту в цілому, так і до окремої туристичної фірми з її комерційними пропозиціями.

Вибираючи виставку, необхідно дотримуватися принципових умов:

- 1) власна послуга повинна відповідати тематиці виставки;
- 2) виставка повинна бути орієнтована на цільові групи споживачів;
- 3) варто пам'ятати, що в будь-якій виставці доцільно брати участь не менше трьох разів. Однократна поява не тільки змінює загальну картину, а й позбавляє можливості поглибити первинні контакти [8].

У туристському бізнесі останнім часом усе більше підвищується значення таких елементів комунікаційного комплексу, як публік рілейшнз і публісіті. Деякі туристські компанії половину коштів, що виділяються на рекламні цілі, витрачають саме на них (20 років тому на публік рілейшнз і публісіті витрачалося засобів у два-три рази менше). Причина цього криється в тому, що публік рілейшнз є потужним інструментом та інколи може надати більше впливу на потенційного клієнта, ніж реклама [7], тому комунікаційна діяльність туристичних підприємств повинна базуватися на тих принципах, що їм слідує компанія, а також бути адекватною послугам, що пропонує туристична фірма.

Висновки. Дослідження особливостей використання маркетингових комунікацій у галузі туризму показало, що в сучасних умовах пріоритетним залишається застосування концепції маркетингових комунікацій, оскільки формування ефективних маркетингових комунікаційних стратегій сприяє реалізації як цілей маркетингових підрозділів, так і корпоративних цілей підприємства у цілому; призводить до економії коштів і росту прибутку; позитивно впливає на споживачів завдяки узгодженості, раціональності, консолідації іміджу бренду або організації. Споживачі одержують можливість оволодіння необхідною інформацією, що зменшує рівень труднощів під час прийняття

рішень про вибір із різних варіантів схожої продукції, скорочуючи тривалість пошуку необхідного виду туристичних послуг, формує стале усвідомлення цінності бренду, довгострокові відношення з туристичною фірмою.

На основі аналізу наукових літературних джерел отримане уточнене поняття маркетингової комунікації, яке виявилось більш точним для характеристики маркетингових комунікацій у сфері туризму.

Однією з проблем залишається виснажений стан природних багатств нашої країни, що негативно впливає на підвищення престижності національного природо-рекреаційного та історико-культурного надбання.

Дослідження комунікаційної політики вітчизняних туристичних підприємств показали, що на підприємствах приділяється недостатньо уваги незапланованим маркетинговим комунікаціям, неефективно застосовуються різні елементи комунікаційного набору, майже відсутня комплексна система управління комунікаційною діяльністю. Керівникам фірм слід урахувувати, що стимулювання співробітників фірми належить до сфери мотивації персоналу і спрямоване на підвищення якості обслуговування клієнтури, зростання професійної майстерності, а також на заохочення пропозицій по різних напрямках діяльності туристського підприємства, наприклад із розроблення та вдосконалення окремих послуг. Для стимулювання персоналу можуть використовуватися: навчання; можливості просування по службі; грошові премії; подарунки; додаткові відпустки; конкурси професійної майстерності.

Враховуючи стрімкий розвиток, слід звернути увагу на застосування інформаційних технологій, що можуть бути використані в трьох основних сферах комунікаційної діяльності туристичних підприємств: для реалізації маркетингових комунікативних функцій; для реалізації функції забезпечення підприємства ринковою інформацією як основи прийняття ефективних управлінських рішень та для забезпечення збутових і логістичних функцій [4, с. 185]. Водночас питання застосування сучасних інформаційних технологій у комунікаційних стратегіях українських туристичних підприємств залишаються малодослідженими, що зумовлює необхідність проведення глибоких та системних наукових досліджень у таких напрямках, як цілі, функції, завдання маркетингових комунікацій на основі сучасних інформаційних технологій.

Література:

1. Анастасова Л., Дурович А. Маркетинговые исследования в туризме : [учеб. пособ.] / Л. Анастасова, А. Дурович. – СПб. : Питер, 2008. – 384 с.
2. Аржаних С.В. Наукова робота: розробка комплексу маркетингових комунікацій з прикладу готельного комплексу Holiday-Inn-Moscow / С.В. Аржаних. – Москва, 2005. – С. 54–63.
3. Кожухівська Р.Б. Аналіз сутності та особливості реалізації маркетингових комунікацій / Р.Б. Кожухівська // Економіка і управління. – К. : Європейський університет, 2010. – Вип. 1(45). – С. – 70–77.
4. Кожухівська Р.Б. Інтегровані маркетингові комунікації та Інтернет / Р.Б. Кожухівська // Наука і економіка. – Хмельницький, 2009. – Вип. 3(15). – Т.1. – С. 185–189.
5. Туризм: організація, управління, маркетинг : [учеб.-метод. пособ. для вузів] / И.С. Барчуков, А.А. Нестеров, Е.В. Нестерова ; Рос. гос. пед. ун-т им. А.И. Герцена. – СПб. : Кн. дом, 2005. – 223.
6. Національний туроператор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://travelgroup.ua>.
7. Туроператор «Нафтуса Тур» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naftusia.com>.
8. Економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.at.ua/>.

Рожук Я.В. Особенности использования маркетинговых коммуникаций в отрасли туризма

Аннотация. В статье рассмотрены современное состояние маркетинга, практичность использования различных видов коммуникаций. Охарактеризованы маркетинговая концепция управления, передовые методы и формы маркетингового воздействия на формирование рыночного спроса, конкурентной позиции туристического предприятия.

Ключевые слова: маркетинг, коммуникации, реклама, концепция, туристический продукт, Public Relations (PR).

Rozhuk Ya.V. Features of use of market communications in tourism

Summary. The article deals with the current state of marketing, the practicality of using different types of communications. The marketing concept of management, advanced methods and forms of marketing influence on the formation of market demand, the competitive position of the tourist enterprise are described.

Keywords: Marketing, communication, advertising, concept, tourist product, public relations (PR).

*Руссиян О.А.,**к.е.н., с.н.с., науковий співробітник-консультант,
ДП «Донецький експертно-технічний центр Держпраці»**Карнаух В.В.,**директор,
ДП «Донецький експертно-технічний центр Держпраці»*

БЕЗПЕКА НА РОБОЧОМУ МІСЦІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИК КОНЦЕПЦІЇ ГІДНОЇ ПРАЦІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

Анотація. У статті статистично доведено, що вугільна галузь посідає перше місце у промисловому секторі України за показниками виробничого травматизму. Представлено огляд успішного зарубіжного досвіду щодо управління безпекою на робочому місці у вугледобувній галузі. При цьому ризики для здоров'я мають бути мінімізовані в умовах реалізації принципів концепції гідної праці. У світовому масштабі гостро постають проблеми реструктуризації галузі та диверсифікації діяльності шахт.

Ключові слова: безпека праці, вугільна галузь, виробничий травматизм, реструктуризація шахт, диверсифікація діяльності шахт, вугледобуток.

Постановка проблеми. Світова спільнота приділяє велике значення реалізації принципів концепції гідної праці, що розглядається як безпечна та передбачає відсутність шкідливих факторів, які можуть бути загрозою для здоров'я та життя робітників [1, с. 130–131]. Щоденно у світі вмирає в результаті нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань 6,3 тис. осіб, а щорічно цей показник досягає 317 млн. [2]. Видобуток корисних копалин вважається одним із найбільш небезпечних секторів вітчизняної промисловості. Співпраця з Міжнародною організацією праці (МОП) забезпечує підтримку заходів щодо реалізації концепції гідної праці в Україні за різними напрямками, одним з яких є надання допомоги для поліпшення умов та підвищення рівня безпеки праці у гірничій галузі. Вугільні підприємства всього світу належать до групи з підвищеним ризиком виробничого травматизму. Зарубіжними країнами приділяється значна увага реалізації принципів концепції гідної праці, одним із найважливіших серед яких є підвищення рівня безпеки та гігієни праці. Практика управління безпекою праці у гірничодобувній галузі має суттєві відмінності за країнами. Цим пояснюється також диференціація умов праці та рівнів безпеки виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань безпеки на робочому місці у вугледобувній галузі займаються такі зарубіжні вчені: Ed. Elgstrand, E. Vingard [3], S. Moore, J. Kohler, G. Wagner [4], S. Krzemień A. Krzemień [5], A. Rakowska, A. Cichorzewska [6]. Особливості реструктуризації та диверсифікації вугільних підприємств було представлено у працях таких зарубіжних та українських учених, як: W. Suwala [7], B. Błaszczuk, W. Patena [8], N. Gupta, J. Ham, J. Svejnar [9], A. Vaishar, Z. Lipovská, M. St'astná [10], P. Wirth, J. Harfst [11], О. Амоша, Л. Стариченко, Д. Череватський [12], І. Павленко, І. Тимченко [13], Г. Півняк, П. Пілов, М. Пашкевич, Д. Шашенко [14], І. Новак, М. Солдак [15]. При цьому

виникає необхідність дослідження зарубіжного досвіду щодо охорони праці у вугільній галузі та її реформування для підвищення рівня безпеки праці

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливе значення має проведення аналізу зарубіжного досвіду управління безпекою та гігієною праці у гірничодобувній галузі, а також механізмів реформування вугільної галузі на основі реструктуризації чи диверсифікації діяльності. Ці питання доцільно розглядати у взаємозв'язку, оскільки рівень безпеки виробництва залежить від фінансових можливостей підприємств та напрямів державної політики щодо регулювання галузі.

Мета статті полягає в оцінці рівня виробничого травматизму на українських шахтах, окресленні світових тенденцій щодо реформування вугільної галузі, а також дослідженні зарубіжної практики управління безпекою праці у вугільній галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У гірничодобувній промисловості України працює майже 220 тис. робітників. На території Донецької, Луганської, Дніпропетровської, Львівської, Волинської та Запорізької областей знаходиться понад 200 шахт. На гірничодобувні і металургійні галузі припадає понад 80% зареєстрованих випадків професійних захворювань. Саме вугільна галузь посідає перше місце у промисловому секторі України за показниками виробничого травматизму (рис. 1).

Велика кількість шахтарів страждає від нещасних випадків і травматизму на виробництві. У 2016 р. кількість загиблих у вугільній галузі збільшилася на 5,3% порівняно з 2015 р. За п'ять місяців 2017 р. показник смертності на українських шахтах у результаті аварій збільшився на 25% порівняно з аналогічним періодом минулого року (табл. 1). За даними Держпраці України, у травні 2017 р. відзначено зростання виробничої смертності в економіці України, у гірничорудній та нерудній промисловості, а також у вугільній галузі. Наприклад, у березні 2017 р. на шахті «Степова» ДП «Львівугілля» через аварію загинуло вісім шахтарів, а понад 20 осіб було травмовано.

Для надання підтримки у сфері мінімізації виробничих ризиків у гірничодобувній галузі України впроваджено проект технічного співробітництва на період 2016–2020 рр. Він був розроблений МОТ, фінансується урядом Канади та орієнтований на попередження нещасних випадків на виробництві шляхом застосування сучасних систем оцінки ризиків та методів управління охороною праці [17]. Основну увагу планується зосередити на розробленні й реалізації політики щодо безпеки та гігієни праці відповідно до директив Європейського Союзу і Конвенції № 176 від 1995 р. про безпеку та гігієну праці в шахтах, яку було ратифіковано Україною в 2011 р. [18].

Вдосконалення виробничих процесів та поліпшення рівня безпеки та гігієни на українських шахтах потребують залучення відповідних фінансових ресурсів, а також опанування сучасних прогресивних інструментів управління охороною праці на виробництві. Світовими лідерами щодо підтримання високих стандартів безпеки та гігієни праці на вугільних підприємствах визначено Канаду, США, Німеччину та Великобританію.

У основу політики Канади у сфері охорони праці покладено концепцію «Система внутрішньої відповідальності», що передбачає відповідальність кожного на підприємстві за безпеку. Система відповідальності розглядається як філософія гірничодобувної галузі в Канаді [3]. Велику увагу приділено навчанню працівників безпечним методам праці, правилам експлуатації обладнання та стандартам у сфері охорони праці. Підприємства гірничодобувної галузі об'єднали зусилля для забезпечення ефективного інформаційного обміну щодо мінімізації виробничих ризиків. Саме це сприяє формуванню культури безпеки на виробництвах. Асоціацією гірничодобувної промисловості у м. Онтаріо оцінюється, що промисловість витрачає 16 млн. доларів США на рік для підготовки робітників із питань безпеки (приблизно 1 тис. доларів США на одного робітника в рік).

У США законодавчу відповідальність за розроблення та виконання гірничих робіт, а також затвердження та сертифікацію шахтного обладнання несе Управління з безпеки та охорони праці у гірничодобувній промисловості (MSHA). У 2011 р. ця структура мала бюджет приблизно 360 млн. доларів США. Організація має приблизно 100 офісів по всій країні для полегшення інспектування. MSHA керує Національною академією безпеки та гігієни гірничих робіт, де розробляються та реалізуються навчальні програми, спрямовані на допомогу зусиллям уряду, промисловості та робітникам щодо зменшення кількості нещасних випадків на шахтах. Національний інститут безпеки та гігієни праці (NIOSH) несе відповідальність за визначення проблем у сфері безпеки праці та формування рекомендацій щодо їх усунення на основі досліджень. Управління з охорони та гігієни праці (NIOSH) має щорічні асигнування в розмірі 50 млн. доларів США, структура організації складається з 250 вчених, інженерів та допоміжного персоналу. Зусилля державних агенцій разом зі значними досягненнями у галузі охорони здоров'я та техніки безпеки допомогли знизити рівень травматизму на шахтах США [4].

Для України особливо цікавим виявляється досвід Польщі, оскільки шахти мають велике значення для розвитку національ-

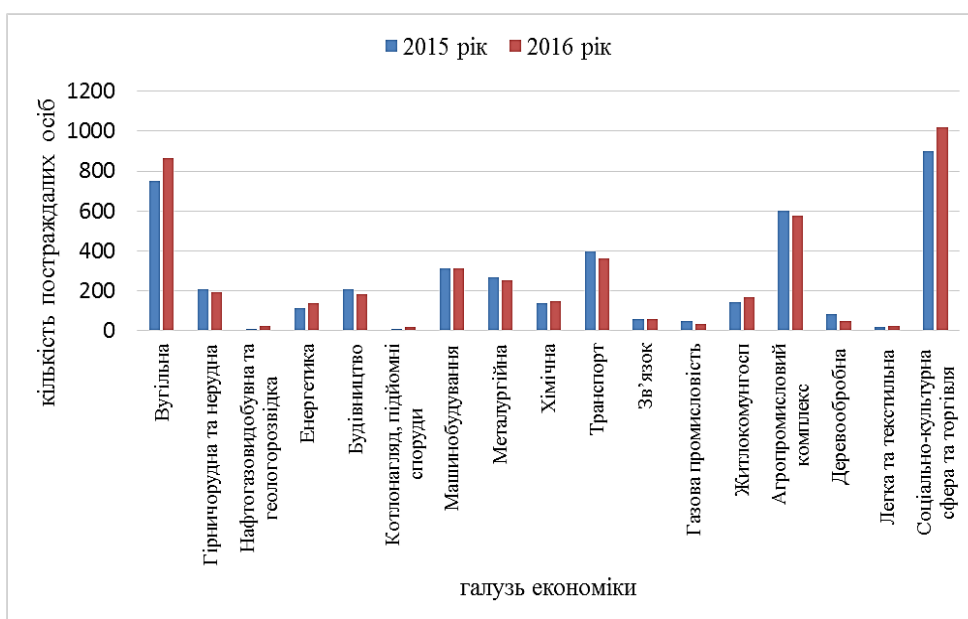


Рис. 1. Динаміка виробничого травматизму в Україні за період 2015–2016 рр.

Джерело: складено за даними [16]

Таблиця 1
Динаміка виробничого травматизму зі смертельними наслідками в Україні за період 2015 – травень 2017 рр.

Період	Вугільна галузь	Темп зміни, %	Гірничорудна та нерудна промисловість	Темп зміни, %	Разом в Україні	Темп зміни, %
2015 рік	19	-	16	-	375	-
2016 рік	20	105,3	23	143,8	400	106,7
5 місяців 2016 р.	12	-	9	-	136	-
5 місяців 2017 р.	15	125	2	22,2	130	95,6
травень 2016 р.	-	-	-	-	26	-
травень 2017 р.	2	-	1	-	31	119,2

Джерело: складено за даними [16]

ної економіки країни. Спільними характерними рисами для Польщі, Німеччини та України є висока собівартість видобутку тонни вугілля. Передусім це зумовлено складністю умов вуглевидобутку. Більшість великих гірничодобувних підприємств у Польщі належать акціонерним товариствам Державного казначейства. На польських шахтах активно функціонують профспілки, які представляють інтереси шахтарів щодо соціального захисту та охорони праці. Соціальні інспектори з праці (SIP) обираються працівниками гірничодобувних підприємств. Вони є незалежними, самостійними представниками гірських екіпажів у питаннях безпеки та охорони праці, а також контролюються Національною інспекцією з праці. Всі гірничодобувні підприємства Польщі (великі та малі, державні та приватні) також контролюються Державним органом гірничого нагляду та обласними органами гірничого нагляду. У Польщі шахти сучасні та механізовані. Використання технічних пристроїв може спричинити небезпеку внаслідок енергомеханічних, теплових чинників та коливань, а також професійного шуму. Розвиток гірничодобувної галузі в Польщі є динамічним. Наявні безперервні зміни у структурі зайнятості, методах управління та гірничих технологіях. Організація та функціонування гірничорятувальної служби зазнають змін. Нові технології сприяють зменшенню негативного впливу на екосистему. Крім того, пріоритетним є створення та ефективне використання підземних газових магазинів для підвищення енергетичної безпеки країни. У Польщі навчання інженерів із питань безпеки та гігієни праці здійснюється відповідно до Директиви 89/391/ЄС. Упровадження практики зовнішніх аудиторських перевірок дало змогу значно поліпшити якість робіт у сфері управління охороною праці у гірничодобувній промисловості Польщі [5].

Розвиток матеріально-технічної бази, рівень механізації та автоматизації виробництва, наявність відповідного фінансового та методичного забезпечення, рівень розвитку культури безпеки виробництва, державна політика та діюча практика управління на підприємствах значно впливають на рівень безпеки та гігієни праці на шахтах, саме тому для зарубіжних країн спільним актуальним питанням залишається реструктуризація вугільної галузі, що зумовлено високим рівнем конкуренції у галузі, зростанням рівня забруднення довкілля та необхідністю підвищення рівня безпеки виробництва. Австрія, Великобританія та країни Скандинавії реструктуризацію вугільної галузі проводили для вдосконалення інфраструктури та екологізації виробництва. Китай, Канада та Південно-Африканська Республіка орієнтувалися на відкриття нових родовищ. У Німеччині, Великобританії та Франції вугілля виявилось неконкурентоспроможним (через складні геологічні умови) порівняно з іншими видами енергоресурсів [13].

Досвід країн, які вже пройшли чи знаходяться на шляху реструктуризації вугільної галузі, свідчить про тривалість та складність цього процесу. Наприклад, у Польщі, яка вступила до ЄС у 2004 р., ефекти від приватизації вугільних підприємств потребують значного проміжку часу для їх потенційного виникнення та підтвердження на практиці. У Польщі приватизація працює, хоча потрібно ще багато часу для отримання максимального ефекту для економіки. Підприємства вугільної галузі переважно не можуть вдосконалюватися тільки за допомогою власних зусиль. Соціальна напруга, опір професійних спілок та ризики щодо втрати робочих місць – це перешкоди, які неможливо подолати без відповідної підтримки [7]. Польща ще з 1990 р. почала політику приватизації державного сектора економіки. Так, перехід підприємств у приватні руки забезпе-

чив надходження інвестицій, але разом із цим знизився рівень наукоємності виробництва. Це негативно впливає на інноваційно-технологічний розвиток економіки [8]. У 2014 р. вуглевидобуток у Польщі було знижено на 40% проти 2001 р. При цьому імпорту вугілля мав тенденцію до зростання майже на 60% за аналогічний період [19].

Досвід приватизації підприємств Чехії свідчить про те, що результати значно пов'язані з максимізацією ефективності за рахунок зростання потоку та накопичення інформації. Також було виявлено закономірність, що більш прибуткові підприємства у першу чергу підлягали реструктуризації [9]. Приватизація шахт у Сербії проходила успішно за умов отримання значної фінансової підтримки зарубіжних інвесторів. Доречним прикладом виявляється шахта з видобутку свинцю та цинку, рудник якої належить британській компанії з 2004 р. Власником було сплачено борги, що дало змогу запобігти банкрутству шахти, яка нині добре працює завдяки своєчасними інвестиціям у модернізацію обладнання, оновлення наявних та фінансування нових об'єктів інфраструктури. Також інвесторами шахт Сербії є дві канадські компанії, які оголосили про злиття для об'єднання дослідницької діяльності у Сербії [20].

У Великобританії було здійснено «шокову реструктуризацію» вугільної галузі. Ефективність такої практики зумовлена тим, що шахти не були сконцентровані в одному регіоні. При цьому такий підхід виявився би неефективним для Німеччини, Польщі та України. Закриття шахт у цих країнах призвело б до дисбалансів на внутрішніх ринках праці, що зумовлено концентрацією шахт у певних регіонах та нерівномірністю їх розміщення.

У Бельгії, Італії, Ірландії, Нідерландах було припинено видобуток вугілля у зв'язку з вичерпністю покладів, складними гірничо-геологічними умовами видобутку, а також високою собівартістю [13]. Відбувається значне скорочення видобутку у Великобританії, Іспанії, Німеччині, Польщі, оскільки за наявності більш дешевого імпорту галузь стає неконкурентоспроможною і потребує значного державного фінансування. У 2014 р. не здійснювався власний вуглевидобуток у Франції. Країни ЄС активно розвивають альтернативну енергетику та мінімізують вуглевидобуток для скорочення викидів парникових газів в атмосферу, а також економії фінансових ресурсів. Так, за даними Національного енергетичного агентства, Німеччина значно скоротила видобуток коксівного та кам'яного вугілля у 2014 р. проти 2001 р. (майже у п'ять разів). При цьому в структурі вугледобувної продукції з'явився антрацит власного виробництва. Зростання імпорту коксівного та кам'яного вугілля у 2014 р. відзначено на рівні понад 60% порівняно з показником 2001 р. [21].

Проблема реформування вугільної галузі є вельми актуальною для України. Серед основних причин зростання виробничого травматизму для вугільної галузі доцільно окреслити такі: високий ступінь зносу основних фондів, низький рівень автоматизації виробництва та механізації праці, дефіцит засобів індивідуального захисту, застосування застарілих технологій та методів праці, низький рівень культури безпеки праці на виробництві. Наприклад, однією з найбільш гострих проблем є дефіцит кріпильних матеріалів для проходження гірничих виробок. Через це шахтарям нерідко доводиться ручним способом знімати арочні кріплення. Практика свідчить, що це може призводити до обвалів порід. Низьким залишається рівень механізації прохідницьких робіт на шахтах, що негативно впливає на рівень безпеки праці.

Питання щодо підвищення техніко-технологічного рівня вугільної галузі є актуальними, але для їх вирішення потрібні

значні інвестиції. Очисні комбайни виробництва Німеччини, Великобританії і США не завжди відповідають українським умовам і характеризуються надмірною вартістю [12, с. 131]. Високий рівень морального і фізичного зносу основних фондів більшості гірничодобувних підприємств є однією з основних причин підвищення собівартості товарної вугільної продукції в Україні, а також призводить до аварій та травмувань шахтарів.

Зарубіжна практика вказує на необхідність застосування для збиткових та небезпечних шахт спеціальних організаційно-правових інститутів, що отримали назву post-mining [10; 11]. У наукових працях вітчизняних учених також пропонуються інноваційні підходи до вирішення проблем реструктуризації вугільної галузі. Так, значну увагу приділено плануванню життєвого циклу шахт [14]. Запропоновано концепцію synchro-mining, у рамках якої шахта не ліквідується, а припиняє основний вид діяльності за наявності інших рентабельних видів економічної діяльності. Організаційний механізм цієї концепції представлено як інтеграцію індустріального та наукового парку для регулювання відносин між владою та бізнесом, бізнесом та наукою під час розроблення та впровадження інноваційних технологій. У зарубіжних країнах є приклади переорієнтації збиткових шахт в інші сфери діяльності: створення комплексів з очищення та продажу питної води (Німеччина), функціонування музейних комплексів та їх включення до маршрутів промислового туризму (Європа, Росія, Прибалтика).

У роботі [15] запропоновано створення енергетичних індустріальних парків (із генерації та акумуляування електроенергії) з елементами перспективної «зеленої» енергетики на базі вугільних шахт та збагачувальних фабрик Донецької області. Акцентовано увагу на необхідності диверсифікації діяльності підприємств вугільної промисловості, перетворення шахт в енергетичні комплекси, які виробляють електроенергію та питну воду з доданою вартістю, що є більш високою за вугілля. Українські вчені пропонують цікаві науково-методичні підходи до диверсифікації діяльності збиткових вугільних підприємств для мінімізації економічних, соціальних ризиків. Реалізація на практиці запропонованих інноваційних проектів потребує розроблення відповідних механізмів на державному рівні та доведення їх до конкретних алгоритмів дій.

Висновки. Позитивним виявляється досвід реструктуризації вугільної галузі тільки тоді, коли всі зацікавлені у результатах цього процесу сторони (органи влади різних рівнів, підприємства, трудові ресурси, профспілки та громада) співпрацюють разом, а також є відповідні для цього фінансові, інформаційні та кадрові ресурси. Провідна зарубіжна практика вказує на те, що реструктуризація вугільної галузі має бути соціально відповідальною, тобто враховувати інтереси працюючих, надавати можливість працевлаштування та створювати безпечні умови праці [6]. Україну віднесено до групи країн із найбільш складними умовами видобутку вугілля, запаси якого є значними, а тому питання безпеки праці мають посідати чільне місце у переліку напрямів реформування галузі. Особливий інтерес для науки та практики має дослідження впливу реструктуризації вугільної галузі на рівень безпеки праці на шахтах у зарубіжних країнах. Удосконалення системи управління безпекою праці у вугільній галузі України потребує врахування зарубіжного досвіду щодо впровадження змін у гірничодобувній галузі. При цьому неможливим та невиправданим є копіювання наявних практик, оскільки до уваги має прийматися специфіка території, менталітет населення, а також увесь перелік PEST-факторів української реальності.

Література:

1. Людський розвиток в Україні: 2004 рік. Щорічна науково-аналітична доповідь / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. – 162 с.
2. Safety and health at work [online] Available at : <http://www.ilo.org/global/topics/safety-and-health-at-work/lang--en/index.htm>.
3. Elstrand, Ed. Kaj ,Vingard,Eva (2013) Occupational Safety and Health in Mining. Anthology on the situation in 16 mining countries [online] Available at : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.455.1481&rep=rep1&type=pdf>.
4. Moore, Susan M., Kohler, Jeffery L., Wagner Gregory R. Safety and health in mining in the US (2013). Occupational Safety and Health in Mining. Anthology on the situation in 16 mining countries. Arbets-och miljömedicin, Göteborgs universitet. № 47(2). – P. 137–149.
5. Krzemiń S., Krzemiń A. Safety and health in mining in Poland (2013). Occupational Safety and Health in Mining. Anthology on the situation in 16 mining countries. Arbets-och miljömedicin, Göteborgs universitet. – № 47(2). – P. 59–66.
6. Rakowska, A., Cichorzewska, A. M. (2012). Instances of Corporate Social Responsibility in coal mining: an example of chosen Polish mines. In Management, Knowledge and Learning International Conference. – P. 393–401.
7. Suwala, W. (2010). Lessons learned from the restructuring of Poland's coal-mining industry 26 p. [online] Available at : https://www.iisd.org/gsi/sites/default/files/poland_casestudy_ffs.pdf.
8. Błaszczak, B., Patena, W. (2015). Post-privatisation Corporate Performance in Poland. Evidence from Companies Privatized in 2008–2011. – № 0125. CASE-Center for Social and Economic Research. [online] Available at : [http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CWP1\(CNR125\).pdf/](http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CWP1(CNR125).pdf/).
9. Gupta, N., Ham, J. C., Svejnar, J. (2008). Priorities and sequencing in privatization: Evidence from Czech firm panel data. European Economic Review. – № 52(2). – P. 183–208.
10. Vaishar, A., Lipovská, Z., St'astná, M. (2012). Small towns in post-mining regions. Post-Mining Regions in Central Europe. OEKOM, München. – P. 153–181.
11. Wirth, P., Harfst, J. (2012). Challenges of Post-Mining Regions in Central Europe. München: IÖR. [online] Available at : https://www2.ioer.de/recherche/pdf/2012_wirth_challenges_of_post-mining_regions.pdf.
12. Формування та реалізація державної політики стосовно вугільної промисловості з урахуванням інтеграції України у світову економіку : [монографія] / О.А. Амоша, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський [та ін.] ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 196 с.
13. Павленко І.І. Реструктуризація вугільної промисловості: світові тенденції та вітчизняні реалії / І.І. Павленко, І.П. Тимченко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2014. – № 161. – С. 10–15.
14. Півняк Г.Г. Synchro-mining: цивілізоване вирішення проблеми сталого функціонування гірничодобувних регіонів / Г.Г.Півняк, П.І. Пілов, М.С.Пашкевич, Д.О. Шашенко // Науковий вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 3. – С. 131–138.
15. Новак И. Новое энергетическое будущее шахтерского края / И. Новак, М. Солдак, Д. Череватский // Охрана труда. – 2016. – № 3. – С. 12–14.
16. Статистичні дані виробничого травматизму з початку року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dsp.gov.ua/statystichni-dani-vyrobnychoho-travma-2>.
17. New ILO Project aims to reduce work accidents and occupational diseases in Ukrainian mines [online] Available at : http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_562950/lang--en/index.htm.
18. C176 - Safety and Health in Mines Convention, 1995. – № 176 [online] Available at : http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_ILO_CODE:C17.
19. Poland. International energy agency [online] Available at : <https://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?country=POLAND&product=coal&year=2001>.

20. Serbia mining: Privatization of small mines, FDI in precious metals exploration. Date: April 16, 2015 Serbia SEE Energy Mining News Energy & Mining Markets South East Europe [online] Available at : <https://serbia-energy.eu/serbia-mining-privatization-of-small-mines-fdi-in-precious-metals-exploration/>.
21. Germany. International energy agency [online] Available at: <https://www.iea.org/statistics/statisticssearch/report/?country=POLAND&product=coal&year=2001>.

Руссиян Е.А., Карнаух В.В. Безопасность на рабочем месте угледобывающего предприятия как составляющая концепции достойного труда: зарубежный опыт и украинские реалии

Аннотация. В статье статистически доказано, что угольная отрасль занимает первое место в промышленном секторе Украины по показателям производственного травматизма. Представлен обзор успешного зарубежного опыта по управлению безопасностью на рабочем месте в угледобывающей отрасли. При этом риски для здоровья должны быть минимизированы в условиях реализации принципов концепции достойного труда.

В мировом масштабе остро стоят проблемы реструктуризации отрасли и диверсификации деятельности шахт.

Ключевые слова: безопасность труда, угольная отрасль, производственный травматизм, реструктуризация шахт, диверсификация деятельности шахт, угледобыча.

Russian O.A., Karnaukh V.V. Workplace safety of a coal mining enterprise as a component of the decent work concept: foreign experience and Ukrainian realities

Summary. The article statistically proves that the coal industry occupies the first place in the industrial sector of Ukraine in terms of industrial injuries. A review of successful foreign experience in safety management at the workplace in the coal mining industry is presented. At the same time, the health risks should be minimized in the context of the decent work concept principles implementation. Across the globe, the problems of industry restructuring and diversification of mines activities are acute.

Keywords: labour safety, coal industry, occupational injuries, restructuring of mines, diversification of mines, coal production.

Станкевич І.В.,

к.е.н., доцент,

докторант кафедри менеджменту та маркетингу,
Одеська національна академія зв'язку імені О.С. Попова

МЕТОДИ КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОСВІТНЬОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Анотація. У статті проведено аналіз методів та підходів до оцінювання якості діяльності організацій, зокрема освітньої сфери. Автором визначено їх переваги та недоліки. Розроблено концептуальний підхід до застосування кількісних методів саме в освітній сфері, в основі якого, як обґрунтовано автором, лежить метод оптимального пошуку найкращих рішень Парето.

Ключові слова: кількісна оцінка, метод Парето, освітня організація, показники якості, якість діяльності.

Постановка проблеми. Сьогодні існує безліч методів та підходів до оцінювання якості діяльності освітніх організацій (далі – ОО), як якісних, так і кількісних. Та лише методи, які оперують кількісними параметрами, мають більшу цінність в управлінні організацією, з огляду на те, що дають змогу «отримати числові величини, які характеризують перебіг процесу, визначають його стан із погляду технічних вимог та показників якості» [1]. За результатами кількісного аналізу можна прогнозувати подальший розвиток ОО, встановлювати цілі та за необхідності визначати нормативи (еталони) діяльності у сфері вищої освіти. Слід констатувати те, що ОО є багатовимірною системою, яка унеможливує процедуру простого порівняння одного параметру (вхідного) з іншим (вихідним), а також необхідно враховувати те, що елементи цієї системи не є формальним наслідком їх властивостей, що викликає необхідність пошуку та обґрунтування такого методу оцінювання якості діяльності ОО, який дав би змогу кількісно оцінити конкретні результати ОО в напрямі визначених цілей та допомогти знайти оптимальне рішення для ефективного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінюванню якості діяльності підприємств та організацій присвячено чимало праць [2–8], які пропонують застосовувати як систему фінансових показників, так і систему результативних показників, спрямованих на досягнення визначених цілей.

У сфері вищої освіти (далі – ВО), інструментом оцінки якості діяльності ОО слугує оцінка якості ВО, методи та підходи кількісного оцінювання якої представлені у наукових працях [9–15]. Оцінювання якості діяльності ОО у переважній більшості робіт зазначених авторів здійснюється порівнянням вхідних параметрів із вихідними чи за встановленими державою стандартами (нормативами) у сфері ВО.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для переважної більшості застосованих методів кількісного оцінювання характерна відсутність цілісності у методології оцінювання та фрагментарність визначення переліку і змістовного наповнення показників оцінювання якості, зокрема, вони не мають математичного інструменту, який давав би змогу оцінити результати та прийняти відповідне управлінське рішення, що потребує проведення досліджень у цій площині та розв'язання наявної проблеми у сфері оцінювання якості діяльності ОО.

Мета статті полягає в аналізі та узагальненні методів та підходів до кількісного оцінювання якості діяльності організацій, зокрема сфери освіти, з обґрунтуванням концептуального підходу до застосування цих методів в оцінюванні якості діяльності ОО як багатовимірної та багатокритеріальної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку нашого дослідження відзначимо, що всі кількісні методи можуть бути формалізованими та неформалізованими, евристичними та неевристичними, відповідно до реферування джерел [2–4; 7; 8]. Формалізованими є методи, що оперують чіткими аналітичними залежностями, теорією моделювання та прийняття рішень тощо. До неформалізованих методів належать ті, що оперують логічними дослідженнями під час опису аналітичних процедур. Поділ методів на евристичні (засновані на досвіді та інтуїції опитуваних осіб) та неевристичні (засновані на даних, отриманих шляхом спостереження, вимірювання чи розрахунку) наведено в табл. 1.

Головними недоліками евристичних методів є: їх трудомісткість, з огляду на великий обсяг часу, що відводиться на проведення та координацію роботи груп, які приймають участь в оцінці якості об'єкту; рішення переважно приймаються під тиском; низька відновлюваність результатів та відсутня однаковість проведення. Недоліками неевристичних методів у застосуванні є: відсутність можливості чіткого визначення функціональної залежності одних показників від інших; складність у точності визначення вагомості властивостей, які входять до оцінки якості об'єкту; низька якість за одними властивостями перекриваються високим рівнем якості за іншими тощо.

Слід зазначити, що на практиці застосовують поєднання цих методів, що утворюють групу змішаних методів та, відповідно, призводять до більшої об'єктивності та усунення недоліків інших методів.

З огляду попередніх наших досліджень [1; 16], для оцінки якості діяльності ОО необхідним є такий метод, методологія якого відбивала зв'язок результатів діяльності ОО з визначеними цілями управління та забезпечувала ефективність самого процесу управління організацією.

Виходячи з окресленої умови, для визначення доцільності до застосування наявних методів в оцінюванні якості діяльності саме ОО ми поділили методи на дві групи: 1) такі, що оцінюють якість діяльності у призмі співвідношення отриманих результатів до пов'язаних із ними витрат; 2) такі, що оцінюють якість діяльності у призмі порівняння отриманих результатів відповідно до встановлених цілей. Найбільшою мірою зміст цих методів наочно демонструють виробничо-господарський метод та метод рейтингових оцінок:

1) виробничо-господарський метод – метод який оперує системою фінансових показників для організації контролю над раціональним використанням матеріальних, кадрових та фінансових ресурсів [7; 8]. Сутність цього методу полягає у

Евристичні та неевристичні методи кількісного оцінювання якості об'єктів

Методи	Групи методів	Зміст групи
Евристичні методи	спрямованої дії (пошуку)	це логічні прийоми та методичні правила наукового дослідження і винахідницької творчості, які здатні призводити до мети в умовах неповноти вихідної інформації та відсутності чіткої програми управління процесом вирішення завдання
	не спрямованої дії (пошуку)	оцінка якості об'єкту виконується шляхом використання дослідниками сукупності правил, прийомів, способів та спрощень, на основі узагальнення свого власного досвіду
Неевристичні методи	диференціальні	оцінка якості об'єкту проводиться на основі порівняння показників якості об'єкту з відповідними базовими (нормативними) показниками за однією властивістю. Показник якості об'єкту є одиничним показником
	комплексні	оцінка якості об'єкту проводиться на основі визначення комплексного (узагальненого) показника якості за рядом властивостей об'єкту. Узагальнений показник є функцією від одиничних показників

Джерело: складено автором за [2-4; 7; 8]

Таблиця 2

Показники оцінювання якості діяльності організації за виробничо-господарським методом

Показники оцінювання	Підсистема показників
Ефективність виробничо-господарських процесів	фондомісткість продукції, фондівіддача, фондоозброєність праці, коефіцієнт оборотності обігових коштів, коефіцієнти змінності та завантаження устаткування
Ефект виробничо-господарської діяльності	обсяг виробленої та реалізованої продукції, трудомісткість та матеріаломісткість продукції, середньооблікова чисельність працівників, балансовий прибуток, продуктивність праці
Узагальнений показник ефективності виробничо-господарської діяльності	рентабельність (у т. ч. рентабельність виробництва, рентабельність продукції, що випускається, рентабельність інвестицій, капіталовіддача, капіталомісткість, рентабельність чистих активів)

Джерело: складено автором за [7; 8]

Таблиця 3

Показники оцінювання якості діяльності організації за методом рейтингових оцінок

Показники оцінювання	Зміст показників	Рівні оцінки ключових результатів
Ефективність	здатність досягнення намічених цілей, насамперед, за такими параметрами, як: випуск продукції, що відповідає вимогам споживачів за якістю, кількістю та термінами поставки	Оцінка ефективності діяльності організації Оцінка продукції та послуг Оцінка рівня задоволеності вимог споживачів
Економічність	ступінь економії ресурсів (витрат) – визначається зіставленням ресурсів, що підлягають споживанню, з ресурсами, фактично спожитими	
Якість	ступінь відповідності продукції вимогам, специфікаціям, стандартам	
Прибутковість	співвідношення між валовими доходами та сумарними витратами	
Продуктивність	співвідношення вартості продукції, що випускається, та витрат на одиницю продукції	
Умови праці	здатність організації успішно функціонувати	
Оновлення (інновації)	ступінь оновлення асортименту продукції, рівень конкурентоспроможності продукції	

Джерело: складено автором за [5, с. 22-23; 6]

співставленні результатів діяльності організації та понесених витрат. Для оцінки використовуються суто кількісні показники, перелік яких представлено в табл. 2.

Існує безліч варіантів застосування цього методу, заснованих на горизонтальному, вертикальному, трендовому, порівняльному і факторному аналізі, методі фінансових коефіцієнтів тощо. Основними джерелами вихідної інформації для оцінки якості діяльності організації за цим методом є фінансова звітність про прибутки (збитки) та бухгалтерський баланс. Головним недоліком у застосуванні цього методу для оцінки якості діяльності ОО є відсутність урахування цілеспрямованості діяльності ОО у задоволенні вимог замовників, що не відбиває соціально-етичного характеру освітніх послуг;

2) метод рейтингових оцінок (метод Д. Сінка «оцінка за результатами») – оцінює відповідність результатів виробни-

чо-господарської діяльності організації її цілям [5, с. 22-23; 6]. Сутність методу полягає у порівнянні величини будь-якого параметра з його певним еталоном або шкалою. Для оцінки ключових результатів використовуються як кількісні, так і якісні показники за рівнями оцінки (табл. 3).

Усі ці показники взаємопов'язані між собою та спрямовані на забезпечення продуктивності діяльності. Значущість кожного з критеріїв визначається ваговими коефіцієнтами, які залежать від масштабів та типу організації, напрямів діяльності та стану організаційної структури організації. Обрання критеріїв та їх оцінка вимагають застосування складного аналітико-математичного апарату, але застосування такого методу утворює не просто систему показників оцінки, а систему управління та розвитку, завдяки чому досягаються визначені заздалегідь узгоджені результати діяльності органі-

зації, що може бути покладено в основу методів оцінювання якості діяльності ОО.

Основними джерелами вихідної інформації для оцінки якості діяльності організації за цим методом є: фінансова та бухгалтерська звітність, результати опитування споживачів та працівників організації. Метод є неевристичним, комплексним, оперує багатомірним аналізом, як то кореляційно-регресійний.

В оцінюванні якості діяльності ОО головне місце посідає оцінювання якості ВО та слугує відповідним інструментом оцінки діяльності ОО, для чого застосовується низка специфічних підходів – від порівняння вихідних параметрів із вхідними до виконання наявних нормативів (еталонів) у сфері ВО [9–11; 13–15].

Виходячи з того, що в питаннях оцінювання якості ВО сьогодні лежать вимоги міжнародної спільноти, як то IREG Ranking Audit, із можливістю проведення порівняння та оцінювання доцільності до застосування в оцінюванні якості діяль-

ності ОО з можливістю прийняття управлінських рішень, ми систематизували наявні підходи згідно з вимогами до моніторингу та аудиту якості [17] за сторонами, які проводять аудит (оцінку тощо) та процедурою проведення оцінювання якості, а саме: оцінювання якості першою стороною проводить для внутрішніх потреб сама ОО чи певні особи за її дорученням для аналізу з боку керівництва чи для інших внутрішніх цілей, і вони можуть становити основу для самодекларування ОО своєї відповідності; оцінювання якості другою стороною проводять замовники ОО чи інші особи за дорученням замовника; оцінювання якості третьою стороною проводять незалежні аудиторські організації (табл. 4, 5).

Вихідною інформацією для оцінювання якості діяльності ОО за цими підходами є такі джерела: результати складання зовнішнього незалежного оцінювання якості освіти (ЗНО); результати успішності здобувачів ВО; результати опитування думок здобувачів ВО, випускників, працевлаштованих; результати

Таблиця 4

Оцінювання якості діяльності ОО першою стороною

Порівняння вхідних параметрів діяльності з вихідними	Порівняння вихідних параметрів (результатів діяльності) зі стандартами (нормативами)
1 підхід*: – результати навченості особистостей на попередньому рівні навчання порівнюються з результатами навченості особистостей після завершення навчання на наступному рівні в ОО	– рівень нормативно-технічного забезпечення освітнього процесу; – ОО «очима студентів»; – рівень наукової діяльності в ОО
2 підхід*: – рівень психофізичних параметрів особистостей до навчання в ОО та вартість навчання порівнюються з рівнем психофізичних параметрів особистостей після завершення навчання в ОО та працевлаштуванням особистостей (здобувачів ВО) за спеціальністю	

Примітка: підходи 1...2 представлено в узагальненому вигляді відповідно до опрацювання джерел [9–11; 13–15].

Джерело: складено автором

Таблиця 5

Оцінювання якості діяльності ОО другою та третьою сторонами

Сторона, що проводить оцінку	Порівняння вихідних параметрів (результатів діяльності) зі стандартами (нормативами)
Друга сторона (замовники освітніх послуг)	– рівень професійно-кваліфікаційної відповідності здобувачів ВО за відповідною спеціальністю посади потенційного працевлаштованця; – рівень працевлаштування випускників (здобувачів ВО); – середній рівень заробітної плати випускників (здобувачів ВО)
Третя сторона (громадське оцінювання / оцінювання МОНУ/ оцінювання незалежними організаціями тощо)	1 підхід*: – якість освітнього потенціалу: рівень потенціалу ОО (навчально-методичний, кадровий, матеріально-технічний, інформаційний); – якість освітнього процесу: рівень реалізації потенціалу; – якість результату: результати діяльності ОО – (результати навченості особистостей після завершення навчання в ОО)
	2 підхід*: – якість освітнього потенціалу; – якість освітнього процесу; – якість результату: результати діяльності ОО – (результати навченості особистостей після завершення навчання в ОО; перемоги здобувачів ВО у конкурсах; працевлаштування здобувачів ВО).
	3 підхід*: – коефіцієнт професійно-кваліфікаційної відповідності здобувачів ВО за відповідною спеціальністю посади потенційного працевлаштованця; – продуктивність праці випускників; – валовий внутрішній продукт країни; – бюджетне фінансування ВО та державне замовлення ОО

Примітка: підходи 1...3 представлено в узагальненому вигляді відповідно до опрацювання джерел [9–11; 13–15].

Джерело: складено автором

оцінки роботи професорсько-викладацького складу; результати оцінки освітніх програм; результати дослідження діяльності випускників тощо.

У ході аналізу представлених нами в табл. 2–5 як загально-прийнятих методів оцінювання діяльності організацій, так і специфічних підходів для оцінювання якості діяльності ОО нами зроблено проміжні висновки про те, що: у переважній більшості методів відсутня цілісність методології оцінювання, вони носять фрагментарний характер щодо визначення переліку та змістовного наповнення показників оцінювання, що не дає можливості визначення задоволеності вимог усіх зацікавлених сторін; одночасно застосовуються різномірні за формою та змістом показники оцінювання, що унеможливує порівняність між собою; поряд із кількісними показниками застосовуються якісні показники, які є невимірними та носять суто формальний характер; низка підходів до оцінювання носить складний характер та методологія їх розрахунків є трудомісткою.

У ході аналізу специфічних для освітньої сфери підходів оцінювання якості діяльності ОО, представлених в табл. 4, 5, нами було встановлено таке:

- під час проведення оцінювання якості першою стороною переважає процедура порівняння вхідних параметрів із вихідними, оцінювання якості діяльності ОО другою та третьою сторонами оцінює вихідні параметри щодо нормативів (стандартів, базових значень тощо, тобто т. зв. еталонів);

- за умови оцінювання якості першою стороною (самооцінювання) якість діяльності ОО здебільшого визначається здобутками виключно особистості (здобувача ВО), залишаючи поза увагою оцінювання якості результатів, що отримують інші зацікавлені сторони, зокрема сама ОО, та носить, відповідно, суб'єктивний характер;

- за умови оцінювання якості другою стороною якість діяльності ОО визначається суто працедавцями та особистостями, залишаючи поза увагою оцінювання якості результатів, що отримують інші зацікавлені сторони;

- за умови оцінювання третьою стороною оцінка якості діяльності ОО є більш об'єктивною, але до оцінки здебільшого включено як потенціал, що забезпечує отримання результатів, так і оцінка самих результатів.

Таким чином, слід констатувати, що жоден із наявних підходів у чистому вигляді не є застосовним для оцінювання якості діяльності ОО.

Окремої уваги серед наукових підходів кількісного оцінювання якості діяльності ОО заслуговує методичний підхід Л.М. Віткіна, заснований на оцінюванні результатів сукупності ключових процесів діяльності ОО [9; 10; 12]. При цьому до уваги приймаються вхідні параметри, такі як здібності особистостей та результати навчання на попередньому освітньому рівні. Основою методичного підходу є адаптована модель процесного підходу ISO 9001, головним постулатом якої є те, що «якість головних результатів діяльності ОО, а саме якість підготовки студента ОО, тісно пов'язана з якістю ключових процесів ОО» [12, с. 234].

Оцінювання діяльності ОО здійснюється за системою показників, які характеризують чотири блоки ключових процесів ($Q_{\text{проц}}$) та виражається, відповідно, одновимірним інтегральним показником якості за формулою [12, с. 234]:

$$Q_{\text{проц}} = \sum_{i=1}^n P_i Q_{\text{проц}i} = P_1 Q_1 + P_2 Q_2 + P_3 Q_3 + P_4 Q_4, \quad (1)$$

де $Q_{\text{проц}i}$ – показник якості i -го ключового блоку процесу; P_i – ваговий коефіцієнт блоку процесів.

Основними блоками процесів, які визначають якість діяльності ОО, за Л.М. Віткіним є процеси моделі процесного підходу ISO 9001: відповідальність керівництва; управління ресурсами; процес життєвого циклу; вимірювання, аналізування та поліпшування [12, с. 235]. Деталізація методичного підходу представлена в роботах [9; 10; 12].

Недоліками зазначеного методичного підходу є:

- суб'єктивність прийняття рішення з огляду на те, що оцінювання проводиться власне самою ОО та засноване на використанні експертного методу оцінювання результативності процесів;

- критерії та показники оцінювання носять узагальнений характер та відбуваються одночасно як кінцеві результати діяльності ОО, так і результати освітнього процесу, що формують та забезпечують отримання цих результатів.

Результати досліджень Л.М. Віткіна [9; 10; 12] та дослідження інших авторів [11; 13–15] ще раз підкреслюють те, що наявні підходи та методи дають можливість лише констатувати факт результатів діяльності ОО у ВО і у жодному разі не дають можливості зв'язати ці результати з конкретною діяльністю та цілями, як то: підвищення ефективності діяльності ОО та утримання конкурентних переваг, реалізація визначеної стратегії управління, спрямованої на досягнення певних успіхів на ринку освітніх послуг та пошуку нових напрямів подальшого розвитку тощо.

Методами, що дають можливість як оцінити результати, так і прийняти управлінське рішення, спрямоване на досягнення визначених цілей, є Strategic Management, Strategic Alliances, Benchmarking, Balanced ScoreCard (BSC) тощо. Всі зазначені методи оперують багатовимірними структурами, але не всі вони застосовують кількісні методи прийняття оптимальних рішень. А враховуючи те, що управління освітньою діяльністю – це управління багатовимірною і багатокритеріальною системою, то слід зупинитися на методах, від яких багато в чому залежить вибір найкращих рішень і отримання найкращих результатів у багатоступеневому освітньому процесі. І якщо розглядати освітню діяльність як багатовимірну кібернетичну систему, то слід обрати таке функціонування освітніх механізмів та оцінювання їх ефективності протягом виконання освітніх процесів, яке б задовольняло критеріям оптимального пошуку найкращих рішень (рис. 1).

В основу концептуального підходу покладено використання як традиційного якісного обґрунтування, так й інноваційного кількісного для розгляду освітнього інформаційно-просторового середовища.

До традиційних методів, представлених на рис. 1, нами віднесено найбільш поширені методи у фінансовому аналізі, як то статистичний та факторний, але головним їх недоліком у разі обрання для оцінки виключно цих методів є відсутність можливості оптимізувати рішення, а також вони не мають математичного інструменту, що закладено в методах прогнозування та теорії оптимальних рішень. Саме ці методи дають можливість пошуку найкращих рішень застосування усіх перелічених нами методів.

Кількісні методи вирішують певні класи завдань, до яких передусім слід віднести завдання: лінійного програмування; нелінійного програмування; цілочислового програмування; параметричного програмування; дробово-лінійного програмування; стохастичного програмування; динамічного програмування; евристичного програмування; багатокритеріального програмування; прогнозування з передбаченням трендів зміни

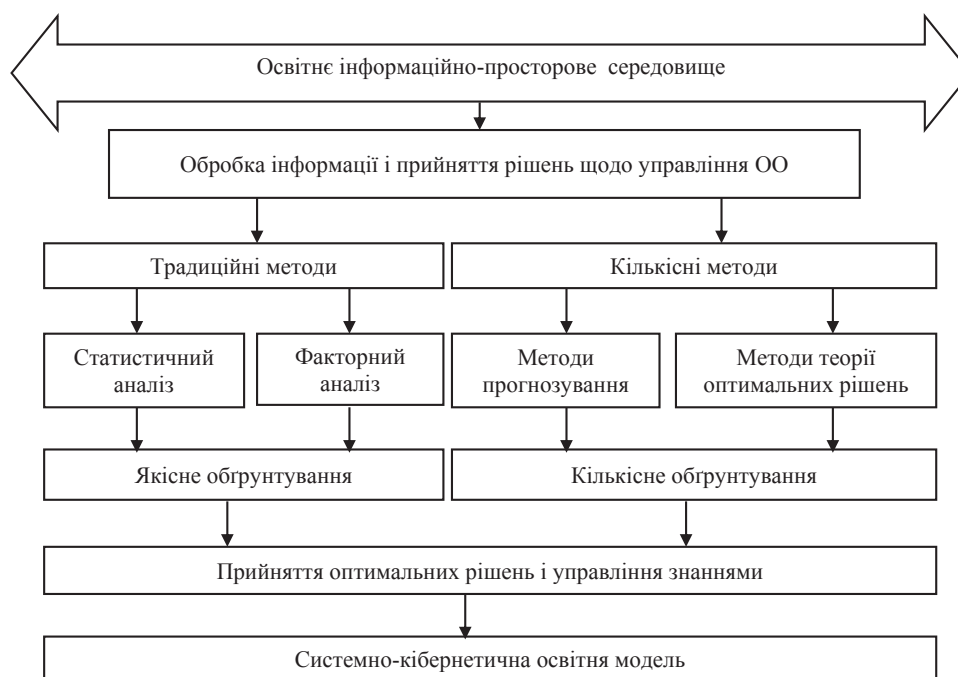


Рис. 1. Концептуальний підхід до застосування кількісних методів в освіті

Джерело: авторська розробка

якісних показників, виявленням альтернатив розвитку та моніторингом наслідків прогнозування.

Найбільш поширений метод – лінійне програмування, широко застосовується під час оцінювання кількісних показників в освіті за рахунок побудови цільової функції, на яку накладаються певні кількісні обмеження (можуть бути показники структури, яка сприймається за еталон), наприклад максимізація доходу від збільшення набору студентів, які вступили на контрактній основі, за мінімізації витрат на господарські цілі.

Важливим аспектом освітньої діяльності є динамізм і багатоваріантність освітнього процесу. Метод динамічного програмування розглядає оптимізацію рішень на кожній стадії процесу, тому що, як правило, просте сумування результатів окремих стадій не дає оптимальне рішення. А керуючий вектор динамічного програмування поетапно проводить крок за кроком максимізацію загальної суми цільової функції, наприклад оптимізуються поквартальні витрати на навчання студентів протягом року, періоду навчання, щоб досягти найкращого результату в кінці періоду.

Особливу групу кількісних методів становлять методи для вирішення завдань багатокритеріальної оптимізації (БКО). Наведемо один зі способів класифікації цих методів [18; 19], заснований на змісті та формі використання додаткової інформації про переваги ОПР [18], відповідно до якої виділяють такі класи методів: методи, що не враховують переваги ОПР (no-preference methods); метод зведення до однокритеріальних (згортки, уступок, цільового програмування); апостеріорні методи (a posteriori methods); апіорні методи (a priori methods); інтерактивні методи (interactive methods: ОПР – аналіз сукупності ітерацій + розрахунок БКО-системою; ОПР – функція переваг-нейронна мережа).

Розглядаючи багатокритеріальні завдання, до яких належить діяльність ОО, необхідно враховувати ситуації, коли критерії пі час вибору оптимального рішення конфліктують між

собою, наприклад: який із викладачів заслуговує підвищення заробітної плати або який студент має кращі здібності, або яка з ОО забезпечує якіснішу освіту. Тоді приймаються компромісні рішення шляхом оптимізації критеріїв на основі багатокритеріальної задачі методом Парето [18].

Постановкою цієї задачі є таке представлення:

$$(f_1(x), \dots, f_i(x)) \rightarrow \min, \quad (2)$$

де $x \in X$ – допустима множина в просторі критеріїв; $f_i(x)$ – цільова функція, яка задана на множині X і значення якої є набір оцінок $x \in X$.

Потрібно знайти значення числа x_1, x_2, \dots, x_n множини X , які задовольняють обмеженням

$$g_i(x_1, x_2, \dots, x_n) \leq b_i, \quad i = 1, 2, \dots, m, \quad (3)$$

для яких функції:

$$z_i = f_i(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad i = 1, 2, \dots, N, \quad (4)$$

досягають оптимального значення.

Рішення $x \in X$ є парето-оптимальним, якщо не існує іншого рішення $x \in X$, де $f_i(x_i) \leq f_i(x_i^*)$ для всіх $i = 1, 2, \dots, N$.

Цей метод привертає особливу увагу до пошуку оптимальних рішень під час управління діяльністю ОО, тобто цей процес прийняття рішень базується на значній множині критеріїв і потребує відповідних компромісів під час визначення багатовимірного простору. Всі інші засновані на оцінках функції переваг ОПР: апіорні, апостеріорні, інтерактивні (інтерактивні методи, засновані на парному порівнянні рішень) методи передбачають внесення ЛПР до БКО-системи.

Висновки. У ході проведених досліджень, аналізу та узагальнення наявних загальноприйнятих методів та специфічних для освітньої сфери підходів до оцінювання якості діяльності організацій нами було розроблено концептуальний підхід до застосування кількісних методів саме в освітній сфері, в основу

якого покладено використання як традиційного якісного обґрунтування, так й інноваційного кількісного для розгляду освітнього інформаційно-просторового середовища. Відповідно до визначених нами переваг та недоліків кількісних методів оцінювання якості діяльності організацій, ми дійшли висновку, що в основі оцінювання якості діяльності ОО повинен лежати метод оптимального пошуку найкращих рішень, який дасть змогу управляти ОО як багатовимірною і багатокритеріальною системою. Для пошуку оптимальних рішень діяльності ОО, яка пов'язана з оцінюванням рівня якості за результатами своєї діяльності (структурних підрозділів ОО, персоналу та здобувачів ВО, які отримують якісну підготовку), слід визначити освітнє середовище, в якому модель і система рейтингового багатовимірного кількісного оцінювання якості діяльності ОО методом Парето отримають найбільший позитивний результат.

Напрямами подальших досліджень є розроблення та застосування моделі рейтингового багатовимірного кількісного оцінювання якості діяльності освітньої організації методом Парето.

Література:

- Тігарєва В.А. Аналіз існуючих підходів та методів оцінювання бізнес-процесів підприємств та організацій / В.А. Тігарєва, І.В. Станкевич // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – Вип. 3/2016 (98). – Ч. 1. – С. 113–122.
- Азгальдов Г.Г. Кваліметрія в архітектурно-строительном проєктуванні / Г.Г. Азгальдов. – М.: Стройиздат, 1989. – 264 с.
- Коломієць О.Л. Сутність евристичних функцій у системі менеджменту / О.Л. Коломієць // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2013. – № 769. – С. 41–46 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/23179/1/7-41-46.pdf>.
- Купалова Г.І. Теорія економічного аналізу : [навч. посіб.] / Г.І. Купалова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/11631018/ekonomika/evristichni_metodi_zastosuvannya_ekonomichnomu_analizi.
- Леонтьев Е.Д. Модели и методы оценки эффективности управления малым предприятием связи : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Е.Д. Леонтьев. – Курск, 2014. – 169 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.swsu.ru/structura/aup/upiakvk/oad/leontyev_disser.pdf.
- Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д.С. Синк – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.
- Толстых Т.О. Критерии и методы оценки эффективности деятельности предприятия / Т.О. Толстых, О.В. Дударева // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cyberleninka.ru/article/n/kriterii-i-metody-otsenki-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya>.
- Экономика предприятия: Оценка эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://studme.org/59779/ekonomika/otsenka_effektivnosti_proizvodstvenno-hozyaystvennoy_deyatelnosti_predpriyatiya.
- Віткін Л.М. Концептуальна модель оцінювання якості підготовки випускника ВНЗ / Л.М. Віткін, С. Лаптев, Г.І. Хімичева // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2003. – №3. – С. 69–73.
- Віткін Л.М. Формування методичних і нормативних засад для впровадження міжнародних стандартів ISO 9000 у вищих навчальних закладах : автореф. дис. ... канд. техн. наук : спец. 05.01.02 / Л.М. Віткін. – Київ, 2005. – 22 с.
- Павлова С.О. Оцінка якості освітнього процесу як основної складової конкурентоздатності школи / С.О. Павлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://virtkafedra.ucoz.ua/el_gurnal/pages/vyp11/1/Pavlova.pdf.
- Побудова системи управління якістю вищих навчальних закладів : [посібник для ВНЗ] : у 2-х кн. / Л.М. Віткін [та ін.]. – Київ : Таксон, 2009 – 564 с.
- Почтовюк А.Б. Методика та порядок дослідження раціональності діяльності суб'єктів системи вищої освіти / А.Б. Почтовюк // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 136–143 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2013_4_24.
- Прокопенко О.В. Підходи до оцінки якості освіти у вишах : матеріали науково-методичної конференції «Сучасні проблеми вищої освіти України в контексті інтеграції до європейського освітнього простору» (Суми, 6-7 жовтня 2010 р.) / О.В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет. – 2010. – С. 36–39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nadoest.com/suchasni-problemi-vishoyi-osviti-ukrayini-v-konteksti-integrac>.
- Снеговая С.Н. Методика управления качеством образовательных услуг / С.Н. Снеговая [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journals.urau.ru/index.php/2225-6407/article/view/15962>.
- Станкевич І.В. Критерії зовнішнього оцінювання якості освітньої діяльності вищих навчальних закладів: традиційний погляд на визначення / І.В. Станкевич // Економіка розвитку. – 2015. – № 1(73). – С. 26–34.
- Guidelines for auditing management system: ISO 19011:2011. – [Replaced ISO 19011:2002; effective as of 2011-11-11]: www.iso.org, 2011. – 55 с.
- Лотов А.В. Многокритериальные задачи принятия решений : [учеб. пособ.] / А.В. Лотов, И.И. Поспелова. – М.: МАКС-Пресс, 2008. – 197 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://technomag.bmstu.ru/doc/547747.html> 259.
- Растринин Л.А. Адаптивные методы многокритериальной оптимизации / Л.А. Растринин, Я.Ю. Эйдук // Автоматика и телемеханика. – 1985. – № 1. – С. 5–26.

Станкевич І.В. Методы количественной оценки качества деятельности образовательной организации

Аннотация. В статье проведен анализ существующих методов и подходов к оценке качества деятельности организаций, в частности образовательной сферы. Определены их преимущества и недостатки, в ходе чего разработан концептуальный подход к применению количественных методов именно в образовательной сфере, в основе которого, как обосновано автором, лежит метод оптимального поиска лучших решений Парето.

Ключевые слова: количественная оценка, метод Парето, образовательная организация, показатели качества, качество деятельности.

Stankevych I.V. Methods of quantitative assessment of the quality of activities of the educational organization

Summary. The article analyses the existing methods and approaches to assessing the quality of activities of organizations, in particular, the educational sphere. The author defines their advantages and disadvantages, in the course of which a conceptual approach to the application of quantitative methods in the educational sphere is developed based on the Pareto optimal solutions' method, as the author reasonably claims.

Keywords: quantitative evaluation, Pareto method, educational organization, quality indicators, the quality of activities.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Тимошенко О.В.
**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ..... 4**

Давиденко І.В.
ГЛЕМПІНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА РОЗВИТКУ ЕКОТУРИЗМУ.....10

Петренко Н.О.
**РОЗРОБЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ
 РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....14**

Пристемський О.С.
**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
 ЯК ФАКТОР ЙОГО ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ..... 18**

Урба С.І.
**СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ:
 СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ..... 22**

Франчук Т.М.
**ІННОВАЦІЙНІ ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ
 НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....26**

**ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
 ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**

Шульга О.А.
МІСЯ І РОЛЬ АГРАРНИХ ВІДНОСИН У КОНТЕКСТІ ЦИВІЛІЗАЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ..... 32

**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
 І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Бортнік Н.В.
МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ТА ЙОГО РОЛЬ У БОРОТБІ З ТЕРОРИЗМОМ..... 38

Горбачева А.І., Руселевич А.Н.
**КОНЦЕССИЯ ДОРОГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МИРОВОГО ОПЫТА:
 ОПТИМИЗАЦИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ И БЮДЖЕТНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ..... 42**

Дзюба П.В.
**ЕВОЛЮЦІЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЙНОГО КОНЦЕПТУ ТЕОРІЇ ПОРТФЕЛЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА
 ФОРМУВАННЯ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОГО ПОРТФЕЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ..... 48**

Капітанець С.В.
**ЗАПОБІГАННЯ ТА ПРОТИДІЯ МИТНИМ ПРАВОПОРУШЕННЯМ:
 АНАЛІЗ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ.....55**

Kovalenko S.I.
**IMPROVING THE EFFICIENCY OF TRANSNATIONAL CLUSTER SYSTEMS IN THE CONTEXT
 OF CROSS-BORDER POLICIES OF THE EUROPEAN UNION.....59**

<i>Колінець Л.Б.</i> МВФ У СУЧАСНОМУ ГЕОФІНАНСОВОМУ ПРОСТОРИ.....	64
<i>Оніпко Т.А.</i> ІННОВАЦІЙНІ КЛАСТЕРИ НОРВЕГІЇ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	68

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Верхоглядова Н.І., Барінов Д.Ю.</i> МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	74
<i>Демченко Г.В.</i> ЗАСТОСУВАННЯ АПАРАТУ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ У ФОРМУВАННІ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	79
<i>Дем'яненко К.А.</i> МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	86
<i>Єгорова Г.А.</i> ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ.....	92
<i>Желізко О.О.</i> СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА: СУТНІСТЬ, ХАРАКТЕРИСТИКА, ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА СТРУКТУРИЗАЦІЇ.....	96
<i>Мартинюк О.А.</i> ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ТЕХНОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДИНАМІКИ.....	101
<i>Рожук Я.В.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ГАЛУЗІ ТУРИЗМУ.....	106
<i>Руссиян О.А., Карнаух В.В.</i> БЕЗПЕКА НА РОБОЧОМУ МІСЦІ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЯК СКЛАДНИК КОНЦЕПЦІЇ ГІДНОЇ ПРАЦІ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ.....	110
<i>Станкевич І.В.</i> МЕТОДИ КІЛЬКІСНОГО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ОСВІТНЬОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	115

**До авторів і читачів журналу
«Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету».
Серія: Економіка і менеджмент».**

Шановні колеги!

Редакційна колегія вводить в журналі нову рубрику – «Короткі повідомлення».

Цей розділ можна було б назвати «У світі економічної науки». У «Повідомленнях» передбачається розміщувати матеріали, в яких порушуються питання, які ще не знайшли свого рішення, не «дозріли» до повноцінної публікації з певними науковими результатами, але в яких звертається увага на значення, перспективність (або відсутність таких) тих чи інших напрямків досліджень, досягнень різних наукових шкіл. У «Повідомленнях» можуть обговорюватися зміст вузівських підручників та окремих економічних дисциплін, рецензуватися нові вітчизняні та зарубіжні книги, висловлюватись думки про публікації в журналах з економіки, – зрозуміло, залишаючись на позиціях науковості та професійної етики. Нам представляються особливо цінними матеріали, що стосуватимуться досліджень «свіжих» Нобелівських лауреатів з економіки.

Обсяг короткого повідомлення – до 3 сторінок включно.

Запрошуємо до співпраці!

Збірник наукових праць

НАУКОВИЙ ВІСНИК
МІЖНАРОДНОГО
ГУМАНІТАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія:

Економіка і менеджмент

Випуск 26

Частина 1

Коректура • *В.І. Бабич*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 14,42.
Підписано до друку 30.09.2017 р. Замов. № 3009/17. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.